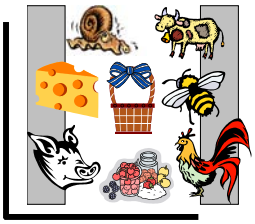
LES PRODUCTIONS FERMIERES ET LA VENTE DIRECTE



Descriptif général

Il est nécessaire de préciser que les chiffres avancés n'ont parfois qu'une valeur indicative, étant donné le manque de sources fiables et exhaustives dans ces filières.

Définitions

La denomination "fermiere" ou "de ferme"

L'utilisation de cette appellation constitue un atout commercial, mais ne répond à aucune réglementation formelle. Cette production doit toutefois répondre à un certain nombre d'exigences :

Pour la DGCCRF, l'utilisation du terme est conditionnée par :

- un produit fabriqué par un producteur agricole sur l'exploitation,
- avec des ingrédients provenant de la ferme,
- selon des méthodes non industrielles.

Pour l'APCA :

- Reconnaissance de produits fermiers et non de producteurs fermiers
- La dénomination concerne exclusivement les produits provenant d'un producteur ayant le statut d'agriculteur
- Le producteur est responsable de son produit et en assure la maîtrise, le suivi et la traçabilité
- Le terme "FERMIER" n'est pas lié au mode de commercialisation

Les conditions d'utilisation du terme "FERMIER", pour les produits agricoles et alimentaires, font l'objet d'un projet de décret (en attente de parution au JO), complété par des fiches techniques spécifiques par filières de production.
La production ainsi que la commercialisation doivent se conformer à des règles très strictes d'un point de vue sanitaire, commercial et fiscal.

La vente directe

Elle est définie comme étant la remise directe du produit au consommateur final. Elle concerne la vente à la ferme, sur les marchés de proximité et la vente dans les PVC (Points de Vente Collectifs). Elle est soumise à une réglementation spécifique détaillée dans l'arrêté du 9/05/95 et une note de service de la DGAL du 18/12/95 annexe VII.

Depuis mai 2000, suite à l'application d'une nouvelle réglementation européenne, l'équipement en matériel de réfrigération est vivement conseillé pour la commercialisation de produits frais. Il s'agit en fait d'une obligation (lors du stockage et de l'entreposage) de maintien d'une température à cœur du produit selon un barème en vigueur.

Cadre général

Le producteur fermier possède nécessairement le statut social d'agriculteur (affiliation au régime AMEXA). L'exploitation doit rester de taille humaine afin que le chef d'exploitation puisse assurer la production et la transformation, avec les membres de sa famille ou un salarié, mais lui seul assure l'entière responsabilité de la maîtrise, de la tracabilité et du suivi du produit.

Ce document est la propriété de la Chambre d'Agriculture de l'Ain. Reproduction interdite sans accord préalable.

Le cadre professionnel

La réussite de la conduite d'une production fermière nécessite l'acquisition de nombreuses qualités et compétences puisqu'elle fait appel à 3 "*métiers*" :

- *La production* : Elle implique un savoir-faire spécifique quant à la conduite de l'élevage et/ou de la culture.
- *La transformation* : La qualité et la régularité des produits constituent le maillon essentiel de l'activité et conditionnent sa viabilité.
- *La commercialisation :* Elle implique un service de qualité et nécessite un bon sens relationnel et une grande disponibilité en temps.

Le cadre social

La vente directe étant le prolongement de l'activité agricole, le producteur est affilié au régime de la MSA (article 1060 du Code Rural).

Le cadre legislatif

Le cadre législatif concernant la réglementation sanitaire et commerciale relatif à la vente directe évolue très vite. Deux éléments en particulier vont apporter des changements : le loi d'orientation agricole en préparation et le "paquet hygiène". Une version actualisée des textes est consultable sur internet : http://www.legifrance.gouv.fr/.

TEXTES DE REFERENCES

Règlement CEE n° 1538/91 de la commission du 5/06/91 portant sur les modalités du règlement n°1906/90.
Loi d'orientation agricole du 9/07/99.
Loi d'orientation agricole 2005 en discussion.
Réglement CE 178/ 2002 complété par le "paquet hygiène" (notamment les réglements CE 852 et 853/ 2004 et la directive 2004/41/CE).

Pour plus de précisions, contactez Guillaume PETIT.

REGIME FISCAL

Le régime d'imposition, défini par l'article 63 du code général des impôts, présente de nombreux cas de figure : Les activités qui sont le prolongement direct de l'exploitation (Transformation, conditionnement, vente directe) sont rattachées au bénéfice agricole. Lorsque l'exploitation est le support (agrotourisme) et/ou les activités commerciales sont assujetties au BIC (sauf tolérances), plusieurs situations existent :

STATUT JURIDIQUE DE L'EXPLOITANT	REGIME FISCAL DES BENEFICES AGRICOLES	MONTANT DES RECETTES ACCESSOIRES	TRAITEMENT FISCAL DES BENEFICES ACCESSOIRES
Exploitant individuel	Forfait	76 300 €	Micro-entreprise ▪ Ventes : abattement de 70 % pour charges ▪ Prestations de services : abattement de 50 % pour charges
	Réel simplifié ou normal	< 30 % du CA et < 30 000 €	▪ Rattachement des recettes commerciales ou non commerciales au revenu agricole ▪ Option au réel BIC
		> = 30 % du CA ou > = 30 000 €	▪ Réel BIC de plein droit
Sociétés d'exploitation agricole GAEC, EARL, SCEA	Forfait	Quel que soit le montant	▪ Réel BIC (1)t
	Réel simplifié ou normal	< 30 % du CA et < 30 000 €	▪ Rattachement des recettes commerciales ou non commerciales au revenu agricole ▪ Option au réel BIC ▪ Option de l'impôt sur les sociétés
		> = 30 % du CA ou > = 30 000 €	▪ Application du régime de l'impôt sur les sociétés à l'ensemble des recettes de la société

(1) attention risque de dénonciation du forfait BA par l'administration fiscale

Les adhérents à un Centre de Gestion Agréé doivent informer leur clientèle par une notification officielle de leur obligation d'accepter les chèques "*Adhérent d'un Centre de Gestion Agréé, acceptant les chèques libellés à son nom*".

REGLEMENTATION COMMERCIALE

L'information du consommateur relève d'une réglementation bien précise et cela à 2 niveaux :

- ***La publicité des prix***

  Tout produit exposé à la vente au public doit comporter l'indication du prix TTC à payer par marquage sur écriteau, à proximité du produit (sans équivoque), le marquage doit être visible et lisible ou par étiquette sur le produit.

- ***L'étiquetage des produits***

  Tous les produits préemballés doivent comporter une étiquette mentionnant la dénomination de vente, la liste des ingrédients, la quantité nette de produit, la date de consommation (DLC ou DLUO), l'identification du fabricant, le mode d'emploi, les conditions de conservation.

  De plus, certains termes tels que "SAIN" ou "NATUREL" sont interdits et d'autres comme "FERMIER" ou biologique sont réglementés tout comme la signalétique et la publicité commerciale. La Loi d'Orientation Agricole prévoit une réforme des signes de qualité. Dans le nouveau cadre, *a priori*, le terme FERMIER sera considéré comme une mention valorisante, à l'égal du terme MONTAGNE.

  Articles L121-1et R112-1 à R112-33 du code de la consommation (Décret du 12/10/72).

  La date de consommation fait également l'objet de réglementation suivant la nature du produit :

  - DLC < 6 semaines pour les produits jugés sensibles microbiologiquement (produits frais). La fixation précise de la date est laissée à la seule responsabilité du fabricant (à consommer jusqu'au…).
  - DLUO pour des produits de longue conservation ("*à consommer de préférence avant…* ")

Les réformes en cours introduisent notamment deux éléments :
- Une traçabilité accrue : *"de la fourche à la fourchette"*
- Un relatif assouplissement ; le principe devenant non plus une obligation de moyens à mettre en œuvre, mais une obligation de résultats à obtenir.

Une des difficultés, dans le domaine de la production fermière et de la vente directe, reste le manque d'harmonisation, voire de cohérence, entre les différentes juridictions (sociales, fiscales, sanitaires…). De même, l'interprétation de la règlementation peut être différente d'un département à l'autre.

Les adresses utiles

Pour en savoir plus sur :

- ***Les règles d'hygiène des produits d'origines animales et leurs contrôles***

DSV : Direction des Services Vétérinaires (service hygiène alimentaire)
M. VIDAL
Chemin Miche Cenord
01012 BOURG EN BRESSE CEDEX
Tél. 04 74 45 61 80
Fax 04 74 45 00 75

DDASS : Direction Dép. des Affaires Sanitaires et Sociales (service hyg. et environnement)
M. MERMINOT
33, avenue du Mail
01012 BOURG EN BRESSE CEDEX
Tél. 04 74 32 80 60
Fax 04 74 32 24 60

- ***Les dénominations, les produits utilisés, l'étiquetage et la publicité***

DDCCRF : Dir. Dép. de la Concurrence, de la Consomm. & de la Répression des Fraudes
M. GUILLAUME
18, bd Victor Hugo
01012 BOURG EN BRESSE CEDEX
Tél. 04 74 32 72 72
Fax 04 74 21 74 60

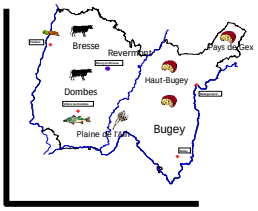
- ***Les procédures de dépôts et de protection des marques***

INPI : Institut National de la Propriété Industrielle
50, bd de la Liberté
59000 LILLE
Tél. 03 20 15 84 00
Contact pour l'Ain : *Cécile JUILLARD*
Tél. 04 74 32 13 00

- ***La signalisation routière***

DDE : Direction Départementale de l'Equipement
Cellule d'exploitation départementale et de sécurité
25 bis, rue Bourgmayer
01012 BOURG EN BRESSE CEDEX
Tél. 04 74 45 62 70

Etat des lieux dans l'Ain



Descriptif général

Production - Transformation

Le département recense environ :

- 600 ateliers fermiers (hormis la viticulture et le maraîchage) pour des activités aussi variées que la fromagerie, les charcuteries-salaisonniers, les volailles et palmipèdes gras, l'héliciculture, le miel, le pain, … (CF. FICHES POUR CHAQUE PRODUCTION).
- Une trentaine de produits dits "du terroir" (gaudes, vin cuit, boudin Bressan, grenouilles, …), de nombreux signes de qualité (AOC, Label Rouge, AB, …).

TYPE DE PRODUCTION		NOMBRE D'ATELIERS
Fromagerie	Caprine	300
	Bovine	34 (plus une 60aine d'exploit. ayant une patente sanitaire), mais seules 7 ou 8 y travaillent de façon régulière.
	Ovine	5
Charcuterie		16
Viande bovine		60
Tueries ou abattoirs de volailles		100
Palmipèdes gras		2
Escargots		4
Miel		26 (seulement 17 en activité principale)
Pain		12
Confiture		9
Soit environ 600 producteurs dont 300 spécialisés		

Evolution constante

Enfin, d'autres activités plus marginales se développent (autruches, culture de PPAM (Plantes à Parfum Aromatiques et Médicinales), légumes transformés, jus de fruits…

Commercialisation

L'essentiel de la production est valorisée à la ferme, sur des marchés fermiers et de détail mais également grâce à des **dynamiques collectives de type PVC** (Points de vente collectif). On en répertorie **9** à ce jour :

- *Aux saveurs fermières à REPLONGES (1996)*
- *Les Fermiers de la Dombes à VILLARS LES DOMBES (1997)*
- *La ferme de Miribel à MIRIBEL (2000)*
- *Bugey côté ferme à BELLEY (2001) et à HAUTEVILLE (2003)*
- *La Panouille à CEYZERIAT (2003)*
- *Patur'ain à CHÂTEAU-GAILLARD (2004)*
- *La Marande à CHATILLON SUR CHALARONNE (2004)*
- *Brin de paille à ARBENT (2005)*
- *Un marché paysan à la ferme à ST ELOI (hebdomadaire)*

Pour répondre à une demande, **3 projets sont à l'étude** à PONT D'AIN, JASSANS-RIOTTIER et BOURG EN BRESSE.
Ces débouchés correspondent à de la vente directe (selon l'AM du 9/05/95).
De nombreux producteurs pratiquent également la vente indirecte, c'est-à-dire auprès d'intermédiaires (GMS, restaurateurs, boucheries, épiceries).

Le département compte également **2 réseaux collectifs :**

- "BIENVENUE À LA FERME" qui fédère 38 adhérents,
- et "ACCUEIL PAYSAN" (moins de 10 adhérents)

ainsi que différentes associations de producteurs, telles que "*La Ferme sur la Table*", "*Bonjour Bugey*", *Revermont Gourmand*…

Tendance départementale actuelle

On observe dans le département une tendance à la professionnalisation des activités de diversification. Autrefois considérées comme des activités complémentaires, elles représentent, aujourd'hui, dans de nombreuses exploitations, la source de revenu principal (> 30 %), voire même l'unique.

Toutefois, toute une partie du territoire semble ne pas avoir suivi cette logique de développement (Bugey, Pays de Gex).
Quelques petites niches sont également à pourvoir pour des petites productions, comme la production-transformation de petits fruits rouges, plantes aromatiques, pain, …

Une demande existe également pour la création de structures de vente communes (Points de Vente Collectifs, marchés fermiers, …).

Au niveau départemental, on remarque également une volonté des élus, des professionnels, en collaboration avec la Chambre d'Agriculture d'organiser ces activités. Cela se concrétise par la constitution d'un *comité de pilotage "vente directe"*.

De nouveaux projets sont en voie de concrétisation, en particulier dans des domaines comme la charcuterie, le pain, les caprins, petits fruits…

Aides spécifiques

- **CAD** (à titre individuel ou collectif)

Démarche collective	Mesures opérationnelles
▪ Organisation collective de promotion de vente directe	1. Favoriser la vente en directe à la ferme en encourageant les actions de promotion
▪ Accueil et activités à la ferme dans un réseau collectif	2. Diversifier les activités agrotouristiques

- **Conseil Général** (tous bâtiments agricoles, mise aux normes fromagerie…)
- **Conseil Général** (diversification hors zone objectif 2)
- **Conseil Régional** (AGRAIRE)
- **(Programme objectif 2)** attente 2007 pour la reprise de ce programme.
- **Plan national bâtiment** (bâtiment d'élevage et de transformation : bovin, ovin, caprin).

Contacts

Chambre d'Agriculture de l'Ain

Conseiller Diversification (Agri bio , productions fermières, vente directe) : Guillaume PETIT
4, avenue du Champ de Foire – BP 84
01003 BOURG EN BRESSE CEDEX
Tél. 04 74 45 56 62
Fax 04 74 45 56 83
E.mail : g.petit@ain.chambagri.fr

Conseiller en développement de filières de qualité : Laurent JULLIAN-BINARD
Tél. 04 74 45 47 17
Fax 04 74 45 47 00
e.mail l.jullian-binard@ain.chambagri.fr

Conseillère production caprine : Céline FACUNDO
Tél. 04 74 25 09 50
e.mail c.facundo@ain.chambagri.fr

Comité de pilotage "Vente directe"

Responsables élus : Xavier FROMONT (tél. 04 74 25 75 43)
Michel NOVE-JOSSERAND (tél. 03 85 30 52 15)

Associations :

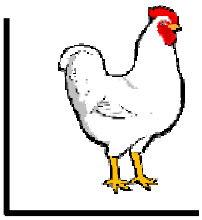
ADTR : Association Départementale du Tourisme Rural de l'Ain "BIENVENUE À LA FERME"

Conseiller tourisme rural : Franck MEUROU
21, place Bernard
01000 BOURG EN BRESSE
Tél. 04 74 23 82 69

ACCUEIL PAYSAN

Responsable : Etienne VERNOUX
"Crépiat"
01460 NURIEUX VOLOGNAT
Tél. 04 74 76 94 50

Informations et contacts sur les productions spécifiques



Descriptif général

Données départementales

L'AIN EN CHIFFRES

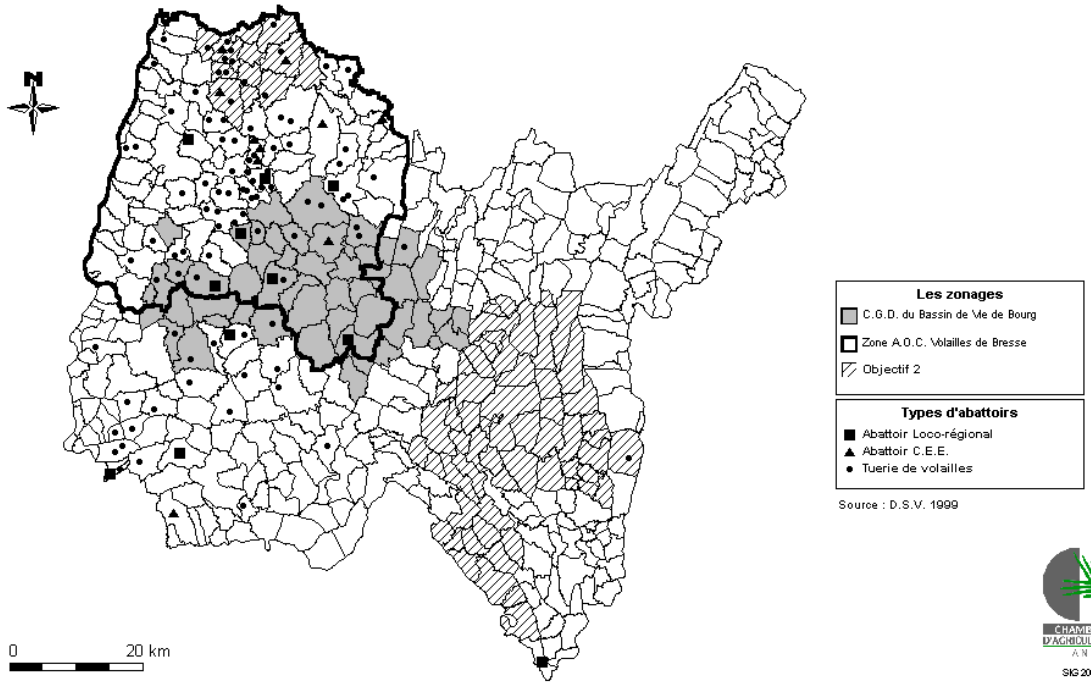
On recense 196 exploitations pratiquant la vente directe de volailles.

STRUCTURE D'ABATTAGE	NB. D'ATELIERS DANS L'AIN	COUT MOYEN DE CONSTRUCTION
TUERIE	92	4 575 à 12 196 €
Abattoir locaux régionaux	11	15 245 à 22 868 €
Abattoir CEE	10	> 152 450 €

A noter qu'avec le changement de législation en cours, les abattoirs locaux - régionaux vont être contraints, soit d'obtenir l'agrément CEE, soit d'être déclassées en établissements d'abattage non-agréés (dénommées "tueries").

LOCALISATION DES ATELIERS

- Répartition des ateliers de transformation de "volailles fermières" dans l'Ain -



La majorité des unités d'abattage est localisée dans la zone AOC Volaille de Bresse. Toute la moitié Est du département est dépourvue en production de volaille fermière bien que Genève et autres agglomérations représentent des foyers de consommation potentiels permettant d'envisager l'installation d'ateliers de ce type.

Cadre réglementaire

REFERENCES JURIDIQUES

- **Décret du 18/04/66**
- **Arrêté ministériel du 14/01/94**
- **Règlement CEE n°1906/90 du conseil du 26/06/90 établissant des normes de commercialisation pour les volailles fermières**

Abattage et vente de volailles

Circuit de commercialisation — Quantités abattues — Equipement

- Vente directe à la ferme ou sur les marchés de proximité (< 80 km)

→ < 50 volailles/jour → ★ Tuerie recensée

- Vente directe ou à des détaillants
- Marché loco-régional

→ < 450 volailles/jour → ★ Abattoir loco-régional

Remplacés à terme par

- Vente directe, vente à des détaillants, à des revendeurs
- Marché français et européen

→ ★ Abattoir CEE

Des perspectives d'assouplissement au niveau des volumes et des circuits de commercialisation (valorisation auprès du commerce de détail local) sont pressenties.

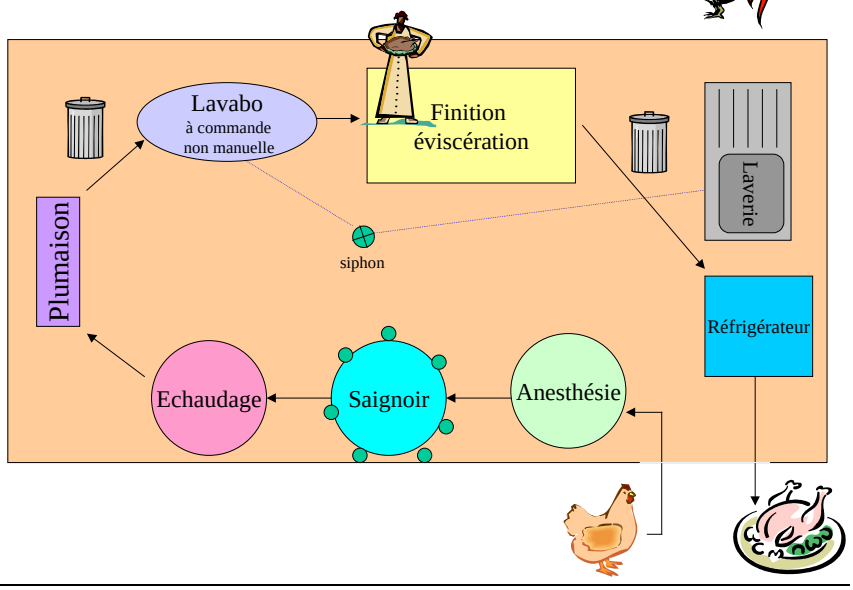
- **Réglementation sur les œufs :**

Depuis juillet 2005, pour toutes les exploitations produisant des œufs, il y a obligation :
- D'immatriculation auprès de la DSV
- De marquage individuel des œufs hors vente à la ferme.

ASPECTS TECHNIQUES

Outre le matériel spécifique à l'élevage, un minimum d'équipement est nécessaire pour l'abattage de volailles (électronarcose, saignoir, plumeuse, …).

Plan d'une tuerie recensée



Liste des fournisseurs

ACCOUVEURS (et volailles démarrées)		N° de tél.
	Les marchés : Louhans, Bourg	
COUVOIR DUBOIS	204 chemin Aigrefeuille – 01440 VIRIAT	04 74 25 36 04
GAEC AVICOLE PONCIN	9 impasse Granges Bardes – 01000 BOURG EN BRESSE	04 74 45 28 66
CSVB	"Béchanne" – 01370 ST ETIENNE DU BOIS	04 74 30 50 48
MATHON	"Mont Joli" – 01400 SULIGNAT	04 74 55 64 30
FERME AVICOLE DE LA GRANGE CHALAND	01320 VILLETTE SUR AIN (toutes volailles démarrées)	04 74 35 66 83
SFPA	BP 121 – 38163 ST MARCELLIN CEDEX	
ANIMALIS	3044 RN 85 – 38300 NIVOLAS VERMELLE	04 74 92 03 90
DAVID MARGUIN (Toutes volailles démarrées)	"L'étang" – 01560 ST JEAN SUR REYSSOUZE	04 74 52 66 10
ECLOSION	Pillebois – 01340 MALAFRETAZ	04.74.30.83.11
LA FERME DE BEAUMONT	BP 2 – 76260 EU (+ matériel divers)	02.35.86.15.94
FABRICANTS - DISTRIBUTEURS ALIMENTS		
MOULIN GUENARD	"Champagne" – 01540 VONNAS	04 74 50 93 00
MOULIN MARION	"Le Gaillard" – 01290 ST JULIEN/VEYLE	03 85 31 53 74
GUILLERMIN ALIMENTS	"Le Grand Pré" – 01190 GORREVOD	03 85 30 30 37
COFNA	"Polaizé" – 01310 POLLIAT	04 74 30 43 22
OFTEL	71500 LOUHANS	
BOURGOGNE SANDERS	71104 CHALON/SAONE	03 85 47 86 01
SIRUGUES	21170 ST JEAN DE LOSNE	03 80 48 18 28
ETS CHAMBE	69690 BESSENAY	04 74 70 80 22
LE PERE FRANÇOIS	"Thuile" – 38510 MORESTEL	04 74 80 01 33
STE D'EXPLOITATION DE LA MINOTERIE J. GAULIN	"Souget" – 01340 CRAS/REYSSOUZE	04 74 30 90 25
MOULIN PRELY	"Montjouvent" – 71480 VARENNES ST SAUVEUR	03 85 74 60 45
MOULIN JANNET	"Le Tillet" – 01560 CURCIAT DONGALON	04 74 52 91 50
DISTRIBUTEURS :	coopérative ❖ 3 Régions ❖ GAMM VERT ❖ …	
MATERIEL - BATIMENTS (déplaçables ou non)		
GAUDILLERE J.P. (bâtiment)	Route de Montret – 71500 BRANGES	03 85 75 20 09
EURL BMPB (bâtiment)	RN 23 – Les Arcis – 61110 CONDE SUR HUISNE	02 33 73 70 30
BATIMENT DASSE (bâtiment)	Route de Montfort – 40180 YZOSSE	05 58 74 10 05
ARPIN-GONNET	(Bâtiment et matériel avicoles) 01250 POUILLAT	04 74 51 75 46
BUCHAILLE JEAN-PAUL	"Le Village" – 01560 ST JULIEN/REYSSOUZE	04 74 52 61 84
CABI (bâtiment)		06 84 83 62 85
ELEVAGE SERVICE (bâtiment)	Route de Tartas – BP 21 – 40501 SAINT SEVER cedex	05 58 76 44 64
LE TRIANGLE (bâtiment)	"Le Langault" – 41160 ST HILAIRE LA GRAVELLE	02 54 73 07 07
ELEVAGE ET ABATTAGE :		
PUJOL	Route de Berdoues – 32300 MIRANDE	05 62 66 51 84
SAVIMAT	BP 42 – 77169 CHAUFFRY	01 64 04 49 10
CAMAVI (matériel d'élevage)	"La Buclière" – 71470 MENETREUIL	03 85 60 00 53

ABATTAGE ET CONDITIONNEMENT		
BAYLE	BP 5 – Chemin du Vorzelas – 42480 LA FOUILLOUSE	04 77 30 10 19
ACMA	30700 ST VICTOR DES OULES	04 66 22 20 09
Ets Jack ESCRIBA	ZA Piquette – 40700 HAGETMAU	05 58 79 31 17
MALBRUNO SA	ZI 12 bd Charles de Gaulle – BP 72 – 42125 LE COTEAU cedex	04 77 68 32 88
	INOX :	
	TOURNUS Equipement – 25 av. Jean Moulin – BP 59 – 71700 TOURNUS	03 85 40 47 45
	CUNY Professionnel – 8 bd du 8 mai 1945 – 01000 BOURG EN BRESSE – Bernard Jeambenoit	04 74 22 92 10
	PAROIS TUERIE :	
	Société PHILCOMATIC (M. Coletta) "La Cornua" – 01130 ECHALLON (lambris PVC)	04 74 76 45 56
	POLYPORTE (Lionel James) ZA les Forges – 38780 PONT EVEQUE (+ caisson isotherme)	04 74 57 26 74
	PANOLYS (Eric del Cucina) 1 rue Pétin Gaudet – 42400 ST CHAMOND	04 77 32 24 81
	PLASTEUROP (J.C. Maître) – BP 10 – 01540 VONNAS	04 74 50 91 00
	MOREY Profilés (Cédric Caruelli) – ZI Les Tourettes – 43800 ROSIERES (planche PVC)	04 71 57 48 27
	REFALO Claude – "Prêle" – 01480 SAVIGNEUX (+ froid)	04 74 00 78 08
	FROID :	
	CUNY	
	DURAFROID (M. Durand) – 01090 GUEREINS	04 74 66 13 29
ABATTEURS (prestataires de service)		
BBV (Bresse Bourg Volaille)	"Malaval" – 01851 MARBOZ	04 74 42 01 15
MERLE DOMINIQUE	"Le Bois d'Amont" – 01960 ST ANDRE SUR VIEUX JONC	04 74 52 80 56
SOFIAGRI COMEDIS	"Aux Brosses" – 01660 VANDEINS	04 74 30 21 62
DESSERTINES CHANTAL	"La Croix" – 01240 ST GERMAIN SUR RENON	04 74 42 87 18
GIRARD LAURENT	"Domaine Roussières" – 01390 ST ANDRE DE CORCY	04 72 08 51 58

Débouchés et perspectives d'avenir départementales

Contrairement à la production de volailles standards, l'implantation d'un atelier fermier en zone périurbaine peut constituer un atout non négligeable pour garantir des débouchés à la production.

Une carence se ressent dans la région du Bugey et du Pays de Gex , ce qui offre des perspectives quant à l'installation d'élevages et à la commercialisation en vente directe de volailles fermières. En effet, ces régions, à fort pouvoir d'achat, offrent un potentiel de développement, mais les exigences en matière de qualité, traçabilité des produits sont fortes.

Par contre, le potentiel de développement demeure incertain et plus limité, notamment en Bresse et Dombes, bien que des possibilités d'installation existent encore.

Une formation "découpe et transformation volaille" est organisée par la Chambre d'Agriculture - *Contacter Guillaume PETIT.*

Contacts

Chambre d'Agriculture de l'Ain

Conseillère en aviculture : Hélène URE
4, avenue du Champ de Foire – BP 84
01003 BOURG EN BRESSE CEDEX
Tél. 04 74 45 47 15
Fax 04 74 56 53 83
e.mail h.ure@ain.chambagri.fr

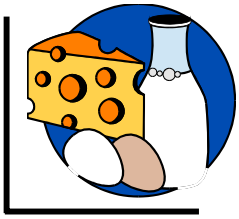
DSV

M. BELMONT
M. MASSON (œuf)
Chemin de la Miche Cenord
01012 BOURG EN BRESSE CEDEX
Tél. 04 74 45 61 80

DDCCRF

18 boulevard Victor Hugo
01012 BOURG EN BRESSE CEDEX
Tél. 04 74 21 75 99

Les fromages et produits laitiers



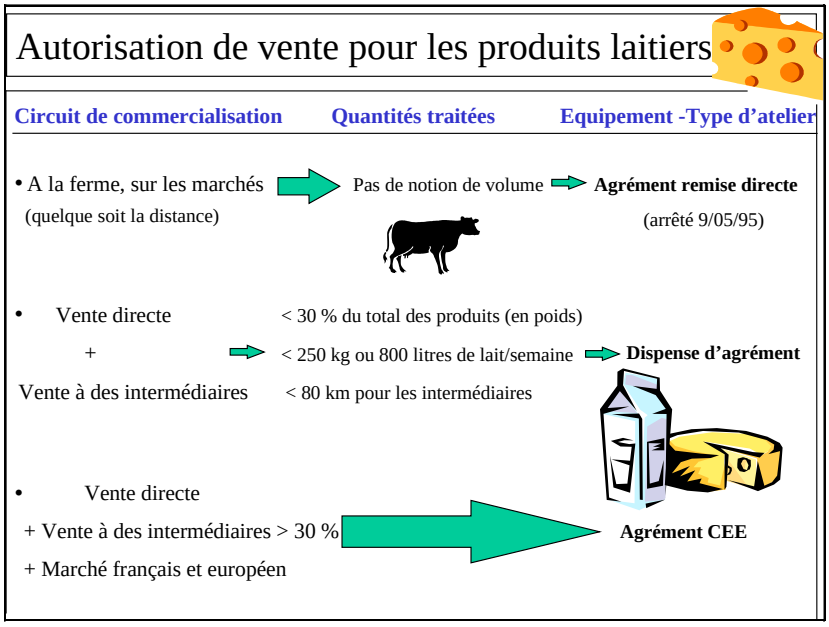
Descriptif général

Etat des lieux

On recense 142 exploitations avec vente en directe de produits laitiers (RGA 2000), mais ce chiffre est très probablement sous-évalué.

TYPE DE FROMAGERIE	NOMBRE DE FROMAGERIE	TAILLE MOYENNE DES EXPLOITATIONS	CONDITIONS D'INSTALLATION	VALORISATION MOYENNE DU LITRE DE LAIT
CAPRIN	300	80 chèvres (3 à 600 chèvres)	Pas de quota	1,78 € (1,2 à 2,5 €)
BOVIN	34 dont 3 avec agrément CEE	5000 à 140000 L de lait	Quota vente directe obligatoire	1,07 € (0,76 à 1,83 €)
OVIN	5	300	Pas de quota	1,52 à 4,57 €

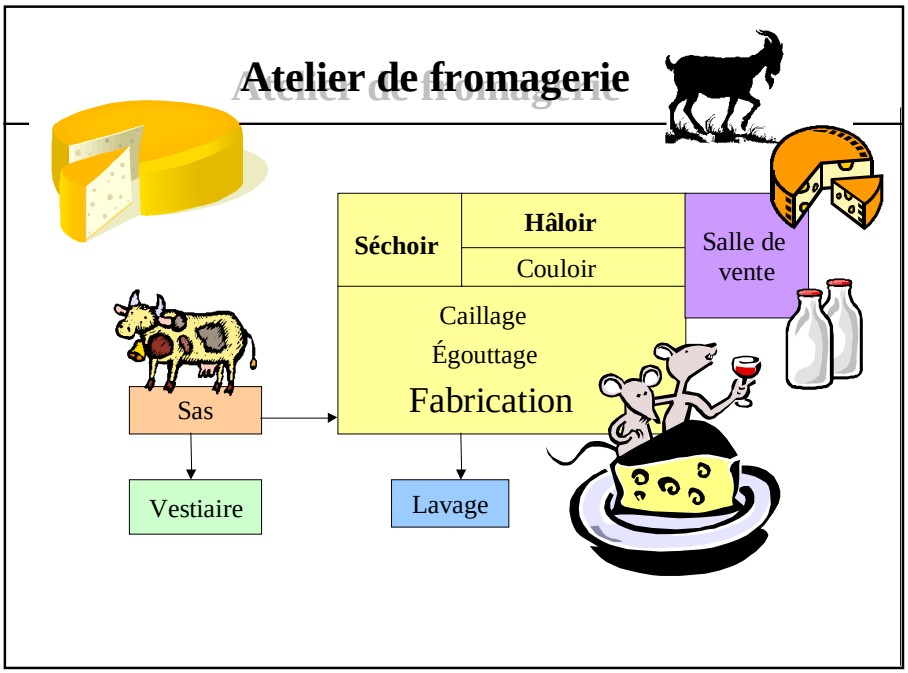
Cadre et références réglementaires



- FROMAGES DE CHÈVRE :
  Décret du 26/10/53
  Arrêtés ministériels du 30/12/93, 18/03/94, 30/03/94, 09/05/95, 08/02/96
- YAOURTS : Décret du 10/07/63 modifié par décret du 22/02/82
- LAIT CRU : Arrêté du 06/08/85
  La vente de lait cru nécessite la délivrance d'une patente sanitaire (obligation de prophylaxie du troupeau brucellose, tuberculose).

  La fabrication et la commercialisation de fromages impliquent une conformité des locaux ainsi qu'une autorisation de vente selon les modalités suivantes :

- Plan type d'une fromagerie -



Aides spécifiques

Depuis février 1999, élargissement du dispositif d'aide à la mise aux normes des fromageries fermières individuelles traitant du lait de brebis ou du lait de vache jusque-là réservé aux fromageries fermières caprines.

L'aide consiste en une subvention de :

- 30 % d'un montant des travaux plafonné à 7 622 € hors zone objectif 2, par projet individuel, soit 2 287 € de subventions maximales.
- 20 % d'un montant des travaux plafonné à 7 622 € en zone objectif 2, par projet individuel, soit 1 525 € de subventions maximales.

Débouchés et perspectives d'avenir au niveau départemental

Caprins

Il existe actuellement une forte concurrence entre les producteurs. Une organisation collective et des accords entre ceux-ci permettraient d'envisager une extension des zones approvisionnées en fromages de chèvre (ce qui ne semble pas envisagé à ce jour).

Bovins et ovins laitiers

Installation viable à condition de développer une large gamme de produits.

Grosse demande des grandes et moyennes surfaces, à condition de produire des volumes suffisants ⇨ la rémunération n'est pas toujours satisfaisante. Ce marché est dur à percer et nécessite une organisation de type coopérative entre les producteurs.

Les activités fromagères bovine et ovine sont encore trop peu développées. L'installation d'un atelier de transformation de lait de vache est plus difficile du fait de l'existence d'un quota "vente directe" mais l'obtention d'un quota provisoire devrait être envisageable.

Fournisseurs de matériel de fromagerie

ELIMECA
14 à 22, rue Rabutin
01140 THOISSEY
Tél. 04 74 69 72 75

WAGNER
Rue François Arago
01000 BOURG EN BRESSE
Tél. 04 74 45 24 51

POURPRIX NEGOCE
15, rue de Gerland
69007 LYON
Tél. 04 72 76 02 28

HYGIECO FRANCE
ZA La Lande Vihiers
72510 SAINT JEAN DE LA MOTTE
Tél. 02 43 45 89 99

L'OCCAS ALIMENTAIRE
RN 6 - ZI du Chanay
SAINT BONNET DE MURE
Tél. 04 78 40 81 69

SARL LEG INOX
ZI Les Prenelles
01800 MEXIMIEUX
Tél. 04 74 61 08 96

Ets COQUARD
478, rue A Richetta
ZI Beligny Frontgraine
69400 VILLEFRANCHE S/ SAONE
Tél. 04 74 62 81 44

SARKIMAT OCCAS
55, chemin Bruyères
69150 DECINES CHARPIEU
Tél. 04 78 49 35 47

BEGUET
Romanèche Thorins
71570 LA CHAPELLE DE GUINCHAY
Tél. 04 85 35 51 24

Contacts

Chambre d'Agriculture de l'Ain

Conseillère production caprine : Céline FACUNDO
SORELVA - BP 2 – "Les Soudanières"
01250 CEYZERIAT
Tél. 04 74 25 09 50 ou 04 74 45 56 88
Fax 04 74 45 56 84
E.mail c.facundo@ain.chambagri.fr

COopérative des Bergers Réunis de l'Ain (COBRA)

Conseillère production ovine : Audrey BERNAT
4, avenue du Champ de Foire - BP 84
01003 BOURG EN BRESSE CEDEX
Tél. 04 74 45 47 33
Fax 04 74 45 47 34
E.mail cobra@ain.chambagri.fr

Chambre d'Agriculture de l'Ain & FDCL de l'Ain

Conseiller filière lait : Pierre FATET
SORELVA - BP 2 – "Les Soudanières"
01250 CEYZERIAT
Tél. 04 74 25 09 50 ou 04 74 45 56 88
Fax 04 74 45 56 84

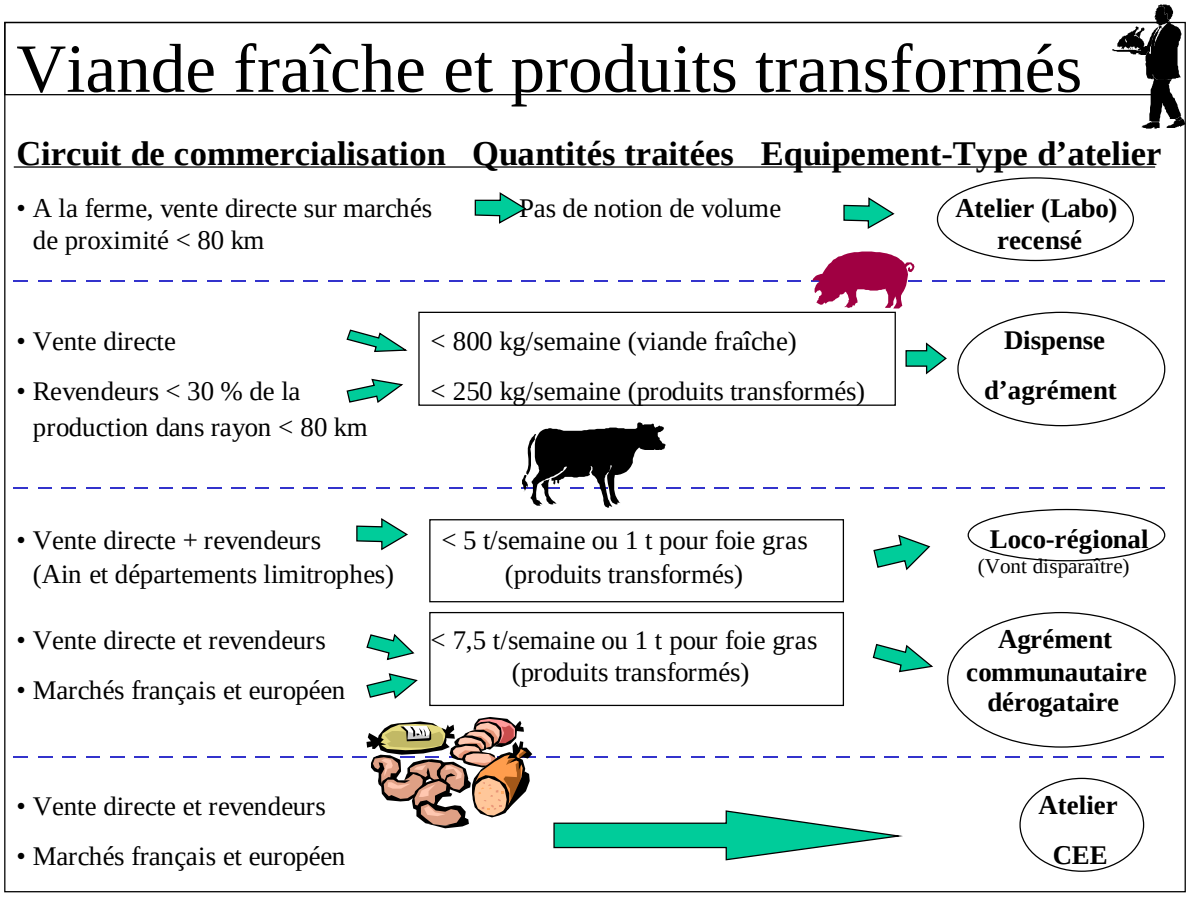
Les viandes bovine et porcine

Descriptif général

État des lieux dans l'Ain

VIANDES	NB. ATELIERS (PRODUCTION REGULIERE)	VOLUME D'ABATTAGE	VALORISATION MOYENNE/ANIMAL	GAMME DE PRODUITS
PORCINE (charcuterie-salaison)	16	2 à 15 porcs/semaine	445 € pour 105 kg de viande	10 à 50 références/atelier
BOVINE	60	6 à 24 grosses carcasses/an + veaux	2 220 à 2 988 € pour 280 kg de viande	Vente en caissette (*beef, rosbeef, pot-au-feu, braisé, bourguignon*)

- Cadre et références réglementaires concernant la vente directe : Arrêté du 09/05/95 -


Viande fraîche et produits transformés
Circuit de commercialisation
Quantités traitées
Equipement-Type d'atelier
• A la ferme, vente directe sur marchés de proximité < 80 km
Pas de notion de volume
Atelier (Labo) recensé
• Vente directe
• Revendeurs < 30 % de la production dans rayon < 80 km
< 800 kg/semaine (viande fraîche)
< 250 kg/semaine (produits transformés)
Dispense d'agrément
• Vente directe + revendeurs (Ain et départements limitrophes)
< 5 t/semaine ou 1 t pour foie gras (produits transformés)
Loco-régional
(Vont disparaître)
• Vente directe et revendeurs
• Marchés français et européen
< 7,5 t/semaine ou 1 t pour foie gras (produits transformés)
Agrément communautaire dérogataire
• Vente directe et revendeurs
• Marchés français et européen
Atelier CEE

Débouchés et perspectives d'avenir au niveau départemental

▪ PORCS CHARCUTERIE - SALAISONS

Carence de l'offre par rapport à une très forte demande. Potentiel énorme à développer qui assure une bonne rémunération (seuil de viabilité dans le cas d'investissement dans un atelier : 100 porcs /an).

A noter que des sessions courtes de formation à "*la découpe de carcasse et transformation charcutière*" sont organisées au CFPPA des Sardières (Voir Guillaume PETIT - tél. 04 74 45 56 62).

▪ VIANDE BOVINE

La crise de l'ESB, notamment, a renforcé les exigences du consommateur en matière de traçabilité, qualité, ce qui devrait conforter la demande. Une recrudescence de ce type d'ateliers devrait apparaître puisqu'on perçoit une envie croissante des éleveurs de s'engager dans des filières "qualité" reconnues. Ces activités sont en concurrence directe avec les bouchers, mais pourraient éventuellement faire l'objet d'un partenariat. Celui-ci serait bienvenu, puisque la découpe de viande bovine exige des compétences très particulières (contrairement à la découpe-transformation porcine beaucoup plus aisée). La demande est plus spécifiquement portée sur un conditionnement en caissettes.

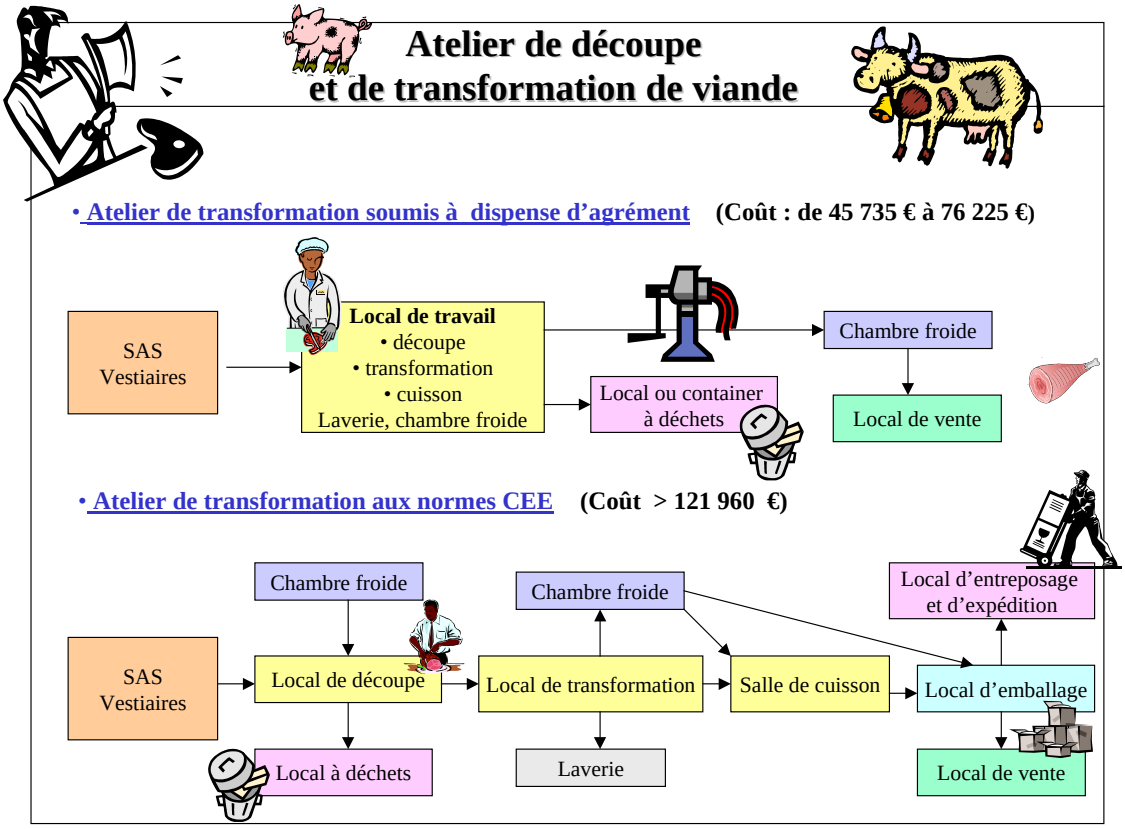
La découpe peut s'effectuer dans l'atelier agroalimentaire du Lycée agricole des Sardières ou dans un atelier de transformation à la ferme.

Une étude de faisabilité d'un projet collectif de découpe et de transformation a eu lieu. Elle concernait le bassin de vie de Bourg-en-Bresse, mais ce projet a été abandonné. L'étude reste valorisable sur d'autres secteurs géographiques du département.

Depuis, il existe d'autres alternatives : l'atelier de découpe des Sardières, la CAB et la TROPAL effectuent de la location de locaux ou de la prestation de service dans ce domaine.

La demande actuelle étant particulièrement forte pour ce type de produit, l'installation d'une trentaine de producteurs pourrait être envisagée.

- Plan type d'un laboratoire de transformation -



Contacts spécifiques

Chambre d'Agriculture de l'Ain

Conseiller projets techniques, resp. adm. du réseau Viande du Bugey : Jean-Luc MADIES
Bd du 133ème RI
01300 BELLEY
Tél. 04 79 81 30 17 - Fax 04 79 81 55 10 - E.mail jl.madies@ain.chambagri.fr

Conseiller projets techniques, resp. adm. du réseau Viande de Plaine : Christophe GILLIER
4, avenue du Champ de Foire - BP 84
01003 BOURG EN BRESSE CEDEX
Tél. 04 74 45 67 28 - Fax 04 74 45 56 83 - E.mail c.gillier@ain.chambagri.fr

Référence technico-économiques et réglementation : Guillaume PETIT
4, av. du champ de foire - BP 84
01003 BOURG EN BRESSE CEDEX

Tél. 04 74 45 56 62 E.mail : g.petit@ain.chambagri.fr

Liste des fournisseurs matériels et équipements pour ateliers de transformation fermière *(charcuteries et fromageries)*

PAROIS *(doublage des murs)*

POLYPORTE (Lionel JAMES)
(panneaux sandwich, portes polyester, accessoires, caisson de transport)
ZA les Forges
38780 PONT EVEQUE
Tél. 04 74 57 26 74

PANOLYS (Eric DEL CUCINA)
(panneaux sandwich, portes…)
1, rue Pétin Gaudet
42400 ST CHAMOND
Tél. 04 77 32 24 81

PLASTEUROP (J.C. MAITRE)
(panneaux sandwich, portes, portes de chambre froide…)
BP 10
01540 VONNAS
Tél. 04 74 50 91 00

EXAPAN (M. COLETTA) GROSFILLEX
(lambris PVC)

Société PHILCOMATIC
"La Cornua"
01130 ECHALLON
Tél. 04 74 76 45 56 - Fax 04 74 76 45 93

MOREY PROFILES (Cédric CARVELLI)
(planche PVC Form)
ZI les Tourettes
43800 ROSIERES
Tél. 04 71 57 48 27

MATERIEL *(pour ateliers de transformation)*
(fournitures pour métiers de l'alimentation)

NEUF

CUNY Professionnel (Bernard JEANBENOIT)
8, boulevard du 8 mai 1945
01000 BOURG EN BRESSE
Tél. 04 74 22 92 10 - Fax 04 74 22 92 15

BOVIDA
247, rue Marcel Mérieux
69007 LYON
Tél. 04 78 69 59 30

OCCASION

PRO OCCAS
Ham. Croix
71000 VARENNES LES MACON
Tél. 03 85 29 12 61 - Fax 03 85 34 90 52

SARKIMAT
ZI
69150 DECINES
Tél. 04 78 49 35 47

L'OCCAS ALIMENTAIRE *(neuf et occasion)*
ZI Chanay
69720 ST BONNET DE MURE
Tél. 04 78 40 81 69

PROMAT
37, rue Léon Blum
69100 VILLEURBANNE
Tél. 04 72 68 06 81

CHAMBRE FROIDE – BANQUE FROIDE

CUNY Professionnel
8, boulevard du 8 mai 1945
01000 BOURG EN BRESSE
Tél. 04 74 22 92 10 - Fax 04 74 22 91 15

REFALO Claude (SARL)
"Prêle"
01480 SAVIGNEUX
Tél. 04 74 00 78 08 - Fax 04 74 00 70 45

DURAFROID (M. DURAND)
01090 GUEREINS
Tél. 04 74 66 13 29 - Fax 04 74 66 45 39

JOSEPH Ets
6, rue Marc Seguin - CENORD
01000 BOURG EN BRESSE
Tél. 04 74 23 34 96 - Fax 04 74 22 66 17

SUD-EST FROID (SARL)
28, rue Prêle
01310 POLLIAT
Tél. 04 74 30 49 92 - Fax 04 74 25 74 61

CLIMEAUTHERM
61, route de Bourg
01250 VILLEREVERSURE
Tél. 04 74 30 66 49 - Fax 04 74 30 63 63

CAISSON DE TRANSPORT (isotherme ou réfrigéré)

FRIMA CONCEPT (Emmanuel LOOS)
31, RN 86 - BP 10
69700 LOIRE SUR RHONE
Tél. 04 78 07 20 56 - Fax. 04 78 07 20 69

MATERIELS SPECIFIQUES

MASSILY France (Gilles DAVID)
(machine à capsuler)
BP 1
71250 CLUNY
Tél. 03 85 50 31 31 - Fax 03 85 50 31 00

TECHNA
(stérilisateurs - autoclaves)
5 rue Ettore Bugatti - BP 57 - ECKBOLSHEIM
67038 STRASBOURG CEDEX
Tél. 03 88 77 07 29 - Fax 03 88 76 93 34

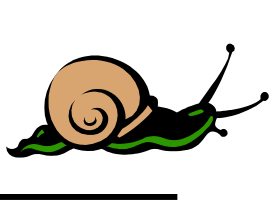
TALSA (cf. CUNY)
(mixers - pétrins - mélangeurs) (poussoirs - hachoirs)

AURIOL SA
(autoclaves)
Allée du Roc - BP 99
47202 MARMANDE CEDEX
Tél. 05 53 20 96 00 - Fax 05 53 20 81 51

MAF INDUSTRIE
(matériel de pesée)
4, avenue Louis Jourdan
01000 BOURG EN BRESSE
Tél. 04 74 32 01 75 - Fax 04 74 21 26 12

ATP (Didier PERRIN)
(matériel de pesée)
145, rue des Martyrs de la Libération
69310 PIERRE BENITE
Tél. 04 78 51 23 28 - Fax 04 78 50 27 18

L'héliciculture



Descriptif général

Présentation générale

La France est le premier consommateur mondial d'escargots, mais se trouve dans l'obligation d'importer plus de 95 % de ses besoins.

La région Rhône-Alpes est l'élément phare de la filière française (formation, production env. 150 t).

Etat de la filière

L'Escargot de Bourgogne, traditionnellement ramassé dans la région, s'est raréfié au fil du temps et ce, pour 2 raisons essentielles :

- Le ramassage intensif destiné à l'approvisionnement des industries agroalimentaires ;
- La mise en œuvre des techniques modernes de l'agriculture qui ont détruit son habitat (épareuses, remembrement, urbanisation, pesticides…).

En France, seules 2 variétés (reconnues par le Ministère de l'Agriculture) sont produites :

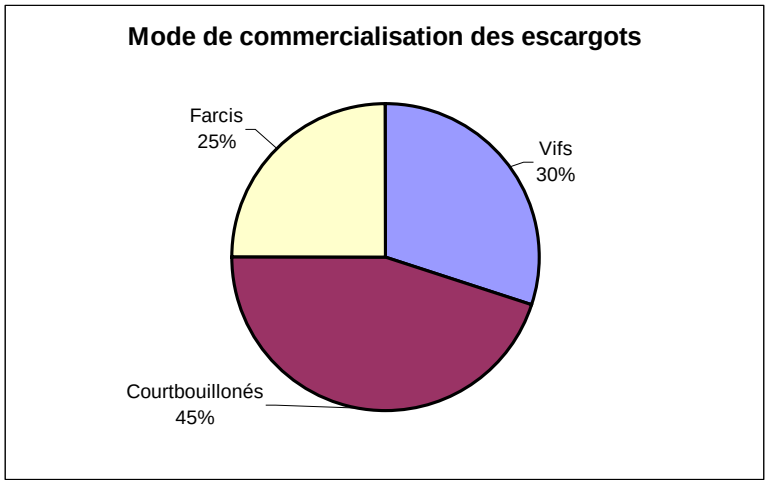
VARIETE	NOM LATIN	LOCALISATION GEOGRAPHIQUE DES ELEVAGES	DEBUT MATURITE	POIDS ADULTE	DENSITE D'ELEVAGE AU PEUPLEMENT
Le petit gris	Helix aspersa *aspersa*	Ouest et Sud	16 à 18 semaines	9 à 11 g	350/m²
Le gros gris	Helix aspersa *maxima*	Toute la France	16 à 18 semaines	16 à 22 g	330/m²

Dans l'Ain, l'élevage de **Gros Gris** est pratiqué dans 4 escargotières.

	Nb d'escargots
PRODUCTION DES ELEVAGES D'ESCARGOTS	**650 000**

Source : Rhône Alpes Coup d'œil 2003

Une transformation des produits avec recherche de valeur ajoutée est généralement réalisée.



Source : DDAF – 2001

En effet, l'héliciculture est une profession aux multiples facettes, puisqu'elle intègre 3 métiers : l'élevage, la transformation et la commercialisation. Les 3 activités conjointes sont nécessaires pour vivre de l'héliciculture.

Une formation complète et de qualité est donc un *préalable indispensable* à toute installation.

En France, le nombre de Centres de Formation à ce type de production est limité.

Pour la région Rhône-Alpes, le CFPPA des Savoies et du Bugey propose, depuis 1985, des formations spécifiques à l'élevage et à la transformation des escargots :

- FORMATION QUALIFIANTE DE NIVEAU IV OU V : 1 sessions de trois mois par an (théorie et pratique) avec obtention d'unités capitalisables techniques du BPA ou BPREA.
- SEMAINE D'INITIATION A L'ELEVAGE DES ESCARGOTS : 1 session d'une semaine par an
- SEMAINE D'INITIATION A LA TRANSFORMATION DES ESCARGOTS : 1 semaine en octobre, cours théoriques et pratiques effectués dans leur atelier de transformation (CEE) à LA MOTTE SERVOLEX

Pour plus de renseignements :

CFPPA des Savoie et du Bugey
Animateur : Christophe SIMONCELLI
"Domaine Reinach"
73290 LA MOTTE SERVOLEX
Tél. 04 79 25 42 02 - Fax 04 79 25 44 08

Descriptif de la production

Tous les élevages de l'Ain pratiquent l'élevage mixte qui comprend une phase de reproduction en bâtiment suivie d'une phase de croissance en parcs extérieurs. Certains héliciculteurs ne pratiquent que l'engraissement (ils achètent leurs naissains à des éleveurs pratiquant la reproduction).

LA REPRODUCTION

Les escargots passent l'hiver en chambre froide. Après passage en local climatisé (18° C), ils sortent d'hibernation début février et s'accouplent. La ponte commence 3 semaines après et se poursuit jusqu'au mois de mai. Les œufs sont récoltés et mis à incuber. Un escargot pond environ 100 œufs et le taux d'éclosion est de 85 %.

L'ELEVAGE

Le parc doit être labouré puis ensemencé (radis fourrager, colza, trèfle blanc,..) avant d'y introduire les naissains pour la phase d'engraissement (mai-juin).

Le travail quotidien de l'éleveur consiste à assurer l'alimentation, l'humidification par brumisation ou arrosage, l'hygiène des parcs, la gestion de la prédation et l'entretien de la végétation.

Les pointes de travail se situent de février à mai (période de naissage) et de septembre à décembre (en raison d'une saisonnalité de la production et de la consommation).

CONSEILS TECHNIQUES DE L'ELEVEUR :

- Veiller à une bonne alimentation (végétaux complétés par un apport d'aliment complet à base de céréales et de minéraux).
- Entretenir et dégager le pourtour de l'élevage, utiliser des filets de protection afin de limiter les pertes liées à la prédation.
- Ne pas monter un élevage à une altitude supérieure à 700 m du fait des gelées blanches tardives de printemps et précoces d'automne).

CRITERES DE RENTABILITE :

Revenu	Nb. d'escargots commercialisés	Temps de travail	Surface
SMIC	130 000 - 150 000	env. 2 300 h (1 UTH)	700 - 800 m²

L'installation peut être progressive : la mise en place de l'élevage n'implique pas nécessairement de lourds investissements (de l'ordre de 3 050 à 3 811 € pour une structure "légère").

A celà, s'ajoutent 4 573 € à 6 098 € lorsqu'une activité de "reproduction" est envisagée.

Transformation

Elle peut-être réalisée à façon par l'éleveur ou non (dans un atelier de préparations culinaires aux Sardières ou à la Motte-Servolex par exemple) le temps d'acquérir l'expérience nécessaire à la conduite de l'élevage. Une fois la production maîtrisée, un investissement plus onéreux dans un laboratoire (91 470 € minimum) peut-être envisagé. Cet investissement peut se réaliser collectivement de façon à alléger les charges. L'établissement devra être déclaré à la DSV qui lui attribuera la marque de salubrité.

Les préparations culinaires composées pour tout ou partie d'escargots relèvent à ce jour de la réglementation des produits de la pêche (arrêté ministériel du 27/12/92 paru au JO du 09/01/93).

Commercialisation

En élevage, la sélection génétique n'est pas souhaitée : le marché étant très segmenté, l'hétérogénéité dans la production (liée également à une technique d'élevage) constitue un atout de vente (plus grande diversité des produits).

Le marché est porteur pour une personne qui a la "*fibre commerciale*". En effet, le marché de l'escargot n'existe pas réellement en tant que tel, mais se crée (le plus souvent au détriment de la consommation d'autres produits festifs).

L'innovation culinaire permet d'obtenir des produits "*prêt à l'emploi*" (petits feuilletés, croquilles, brochettes…) qui font de l'escargot un produit de consommation plus courante, donc facilite sa consommation vers un public plus large. L'objectif est d'étaler la consommation sur toute l'année afin d'éviter les pointes de travail.

L'important est également de fidéliser sa clientèle (restaurateurs, traiteurs, …), ce qui permet un étalement des ventes sur toute l'année. Pour cela, la qualité est de rigueur !

▪ DENOMINATION DE VENTE

Code des pratiques loyales pour les escargots et achatines préparés, entré en application le 1er juin 2003.

Elle doit permettre à l'acheteur d'être informé quant à la nature et au mode de préparation de la partie consommable de la denrée dans laquelle la chair est présente (coquille exclue).Quand la dénomination fait référence au beurre ou à un autre composant, la proportion doit être précisée.

Poids net = poids de produit consommable (chair + farce)

Dates :

- Pour les produits surgelés (< - 18° C), l'étiquette doit comporter la date de surgélation
- Pour les produits frais, la date limite de vente doit être indiquée (en principe 6 jours).
- Nom et adresse de la personne responsable du conditionnement ou de la commercialisation.
- Lorsque le nom et l'adresse du fabricant ne figurent pas en clair sur l'emballage, un numéro d'identification peut être attribué par la DSV.
- Les précautions à prendre pour la préparation culinaire ou la conservation du produit sont à préciser.

Les contrôles effectués par la DSV peuvent s'établir à 3 niveaux (matière première, laboratoire de transformation et produit fini).

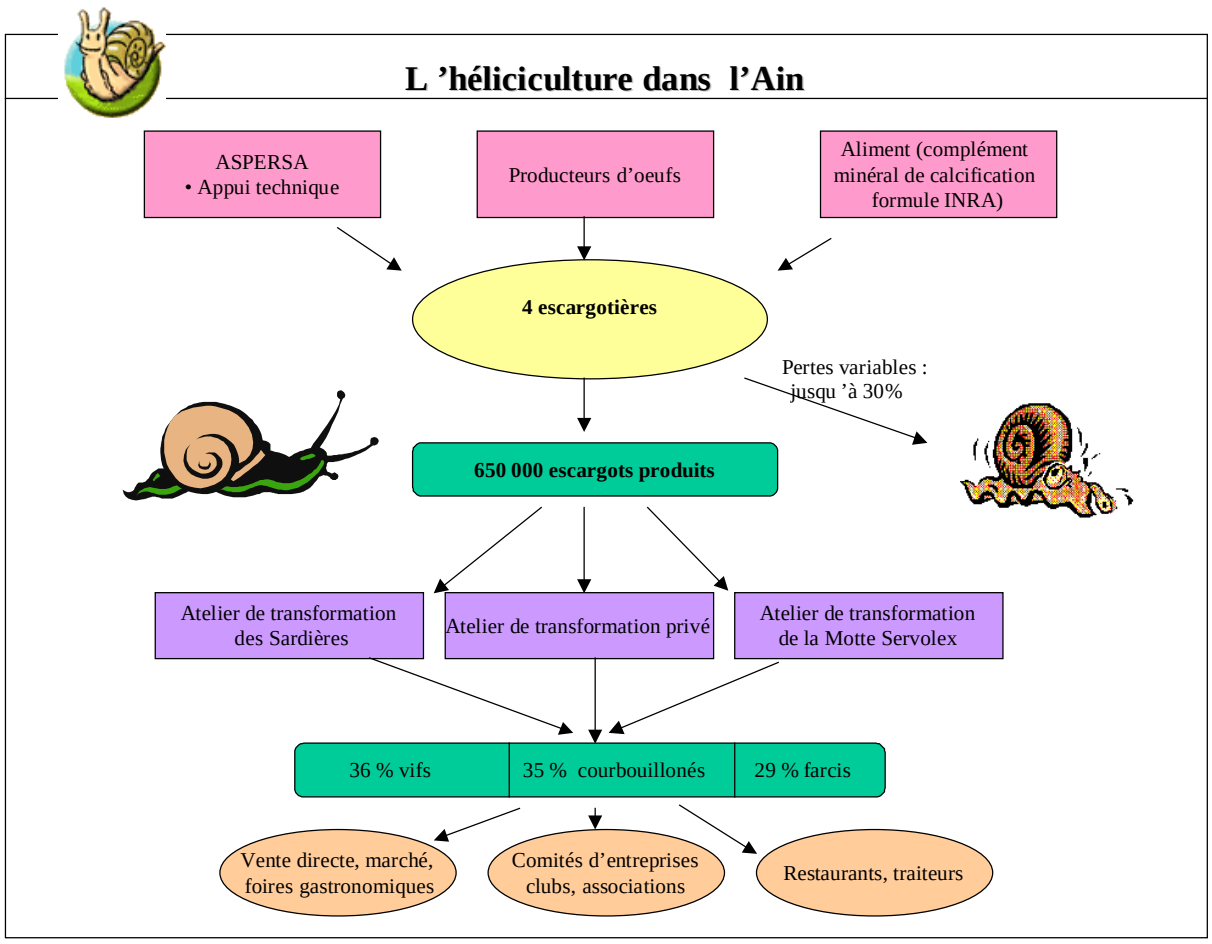
La vente directe doit être conforme à l'arrêté ministériel du 09/05/95.

L'étiquetage des escargots :
- Dénomination de vente (indépendante de la marque commerciale)
- Identification de l'état physique du produit
- Liste des ingrédients dans l'ordre décroissant de leur importance, ainsi que la quantité (%) d'un ingrédient mis en relief dans l'étiquetage
- La quantité nette
- Calibrage des chairs
- Le nombre d'unités
- Nom et adresse de la personne responsable du conditionnement ou de la commercialisation
- La DLC (pour les escargots réfrigérés) ou DLUO (pour les préparations stérilisées)
- Les conditions de conservation (température, à l'abri de la lumière…)
- Le lot de fabrication
- La marque de salubrité vétérinaire.

Organisation de la filière

La production départementale ne souffre pas de la concurrence des produits d'importation puisqu'elle est positionnée sur un créneau haut de gamme. Cette qualité n'est pas identifiable par un signe de qualité (du fait du coût trop élevé de la certification), mais associée à un produit du terroir, à une identité locale. Cette état d'esprit de la filière a permis d'intégrer l'escargot dans le monde de la gastronomie régionale.

De plus, le principe d'*anticoncurrence* à l'intérieur de la filière permet de satisfaire un marché local (même si la demande reste globalement supérieure à l'offre), donc de le préserver de la concurrence. La production étant "*à risque*", la nécessité de travail en filière est d'autant plus nécessaire.



L' ASPERSA (Association Spécialisée des Producteurs d'Escargots des Régions du Secteur Alpin) compte 30 adhérents dont 2 dans l'Ain.

Aspects législatifs

- **STATUT SOCIAL**

L'héliciculteur a le statut d'agriculteur, puisqu'il gère un cycle biologique animal puis transforme et commercialise ses produits. Il est donc affilié à la MSA.
Etant considérée comme une activité annexe, l'affiliation à la MSA s'apprécie par rapport au nombre d'heures annuel de travail (au moins 1200 h/ an) et non par rapport à la SMI.

- **ASPECT FISCAL**

Pour les exploitations au forfait, le calcul de l'imposition se fait en fonction de la surface nécessaire à l'engraissement des escargots et suivant leur destination (vif, chair ou produit fini). Ce montant est réévalué chaque année.

Mode de commercialisation	Base d'imposition (€/m²)
Escargots vivants	2,90
Semi-finis (élevés, abattus, blanchis)	5,95
Transformés	9,91

Aides

DJA (Dotation Jeunes Agriculteurs)

CAD

Contrat Global de Développement du Bassin de Vie de Bourg : Aides ponctuelles dans le cadre de projets d'innovation

Atouts et Contraintes

La réputation gastronomique du département est très porteuse en matière de débouchés (foires gastronomiques, marchés, restauration, …).

Des problèmes de mortalité causent de nombreuses pertes en élevage (30 % en moyenne et pouvant aller jusqu'à 60 %) : C'est pourquoi la filière est fortement demandeuse d'un encadrement scientifique pour permettre une recherche fondamentale, afin de mieux maîtriser la production.

A ce jour, le suivi technique des héliciculteurs est assuré par l'association ASPERSA. Son fonctionnement repose exclusivement sur les cotisations de ses adhérents, ce qui limite fortement l'amplitude de ses actions de développement.

Débouchés - Perspectives d'avenir

Le potentiel de développement est difficile à quantifier, mais aux dires de professionnels, un marché pour une production de qualité reste ouvert à des personnes compétentes. Une solide formation est donc vivement conseillée, mais la passion reste une des clés fondamentale de réussite !

Contact

CFPPA des Savoie et du Bugey
Animateur : Christophe SIMONCELLI
"Domaine Reinach"
73290 LA MOTTE SERVOLEX
Tél. 04 79 25 4202 - Fax 04 79 25 44 08

L'apiculture

Descriptif général

Contexte européen et national

L'Union Européenne compte 470 000 apiculteurs dont 15 270 déclarés en tant que professionnels. La production apicole situe la France au second rang avec un peu moins d'1,5 million de ruches.

Au niveau européen, la production largement déficitaire nécessite l'importation de la moitié des quantités consommées.

En France, le nombre d'apiculteurs reste stable, mais le parc de ruches se réduit un peu du fait de la perte massive de colonies de 1997 - 1998. D'après les résultats du dernier recensement agricole, le nombre de ruche serait en baisse de 15 % et le nombre d'exploitations possédant des ruches en recul de 45 %. Cela s'expliquerait par une professionnalisation de l'apiculture (maintenir des ruches en vie et produire du miel demande plus de technicité qu'auparavant).

En 2001 – 2002, la production française était estimée à 25 000 tonnes pour un marché national à 40 000 tonnes.

Profil des apiculteurs professionnels		**NOMBRE D'APICULTEURS**	**%**	**NOMBRE DE RUCHES**	**%**
Apiculteurs de loisirs qui possèdent	de 1 à 30 ruches	77 865	92,5	585 310	43,3
	de 31 à 150 ruches	4 799	5,7	289276	21,4
Apiculteurs de métier qui possèdent	de 151 à 300 ruches	963	1,1	202 874	15,0
	plus de 300 ruches	588	0,7	274 531	20,3
Total		**84 215**	**100,0**	**1 351 991**	**100,0**

Source : Audit de la filière miel, GEM, décembre 1997

Contexte régional

En Rhône-Alpes, ce sont quelques 250 apiculteurs de métiers qui partagent leur passion avec 13 000 apiculteurs de loisir. Regroupant 17 % des apiculteurs et 14 % du "cheptel", la région assure 10 % de la production nationale de miel.

La production moyenne de miel de la région Rhône-Alpes est de 1 672 t par an dont les ¾ sont produites par des apiculteurs professionnels.

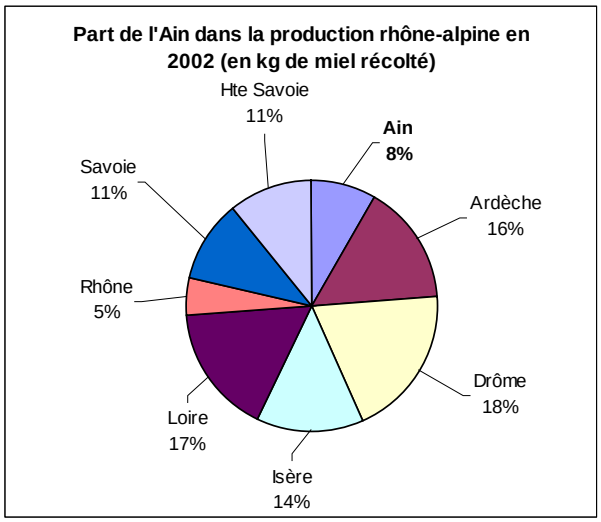
Profil des apiculteurs professionnels rhône-alpin		**1996**	**2001**
× Age moyen d'un apiculteur professionnel		44 ans	46 ans
× Année moyenne d'installation		1980	1984
× Pluriactivité		29 %	23 %
× Nombre moyen de ruches mises en hivernage		280 ruches	345 ruches
× Tonnage moyen réalisé		8 tonnes	13 tonnes
× Cheptel en :	- augmentation	22 %	26 %
	- stabilisation	59 %	63 %
	- diminution	16 %	11 %

Source : ADARA

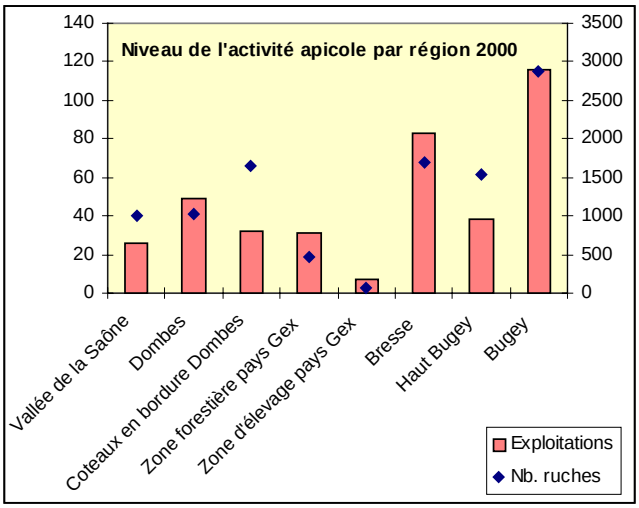
Contexte départemental

▪ Place de l'Ain dans la production regionale

L'Ain compte quelques 920 apiculteurs (professionnels et amateurs) propriétaires de 11 500 ruches, ce qui équivaut à 16 ruches en moyenne par détenteur (nombre de ruches variant de 1 à 600). On recense 30 apiculteurs professionnels, dont la moitié vit exclusivement de cette activité (les 15 autres associant à l'apiculture une autre production). La production moyenne par ruche hivernée (c'est-à-dire vivante à l'entrée de l'hiver) est de l'ordre de 15 à 20 kg.



Source : AGRESTE Rhône-Alpes Coup d'œil - n° 70 / 2003

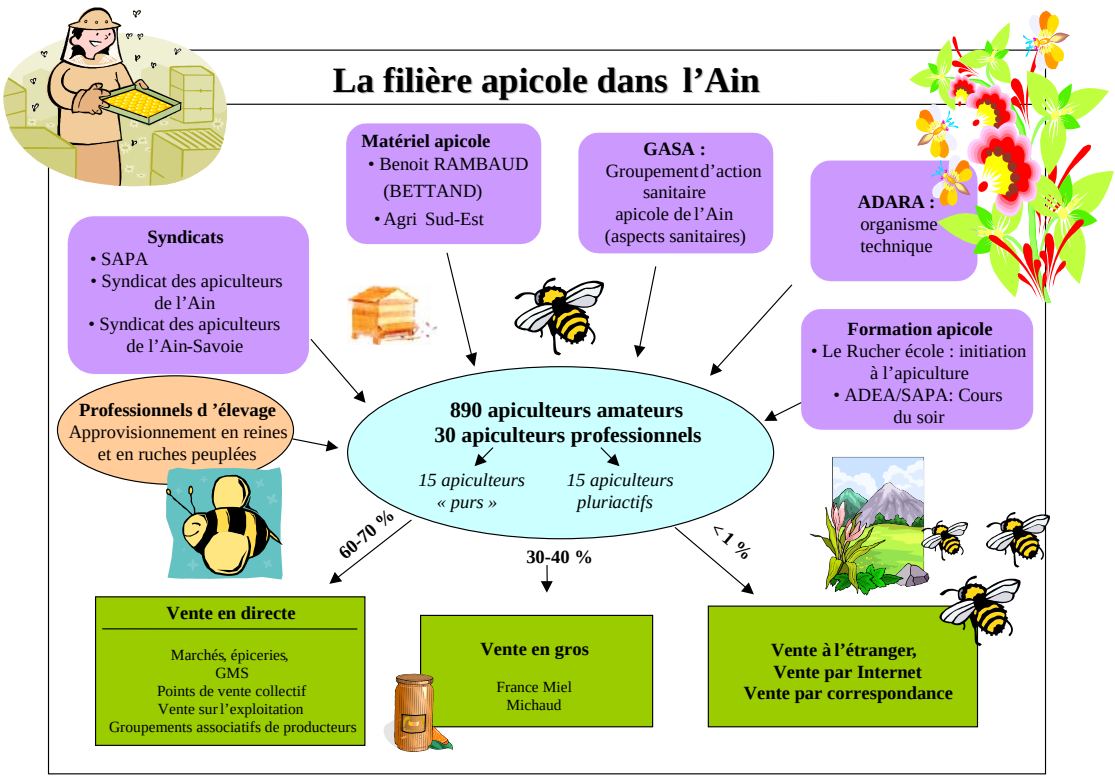


Source : DDAF - Service statistique 2000

AIN	NOMBRE MOYEN DE RUCHES EN PRODUCTION	PRODUCTION RECOLTEE (KG)
Miel	11 500	140 000
Cire		1 700

Source : AGRESTE Rhone-Alpes Coup d'œil – n° 70 / 2003

Etat de la filière



▪ STATUT DE L'APICULTEUR

Tout possesseur d'au moins une ruche est reconnu par la loi comme exploitant ou producteur. Il doit, en décembre de chaque année, déclarer l'emplacement des ruchers auprès de la DSV en vue de l'immatriculation de l'exploitation. Tout changement d'emplacement ou toute nouvelle installation doit être déclaré dans un délai d'un mois, de façon à mieux organiser la prophylaxie des maladies contagieuses.

Par contre, le seuil de déclaration aux impôts est de 10 ruches et celui de l'assujettissement à la cotisation solidarité est de 32 ruches.

POUR ÊTRE CONSIDÉRÉ COMME APICULTEUR PROFESSIONNEL, il faut :

- Etre inscrit à la MSA
- Etre inscrit à l'AMEXA
- Exploiter ½ SMI, soit 200 ruches

Depuis le 1er juillet 2000, la **tenue d'un registre d'élevage est obligatoire pour tous les apiculteurs qui commercialisent les produits de la ruche**.

A partir de 2006, un PSE (Plan Sanitaire d'Elevage) est mis en place dans le département avec obligation d'être adhérent à ce dernier pour l'achat de tous les produits médicamenteux apicoles.

▪ ASPECTS TECHNIQUES

Un des principaux critères de différenciation des exploitations apicoles repose sur le mode de commercialisation : vrac, demi-gros, détail, qui va orienter les investissements en travail et en équipement. En effet, l'apiculteur dont le débouché est la vente en gros pratique la transhumance à l'échelle nationale "à la quête" de miel.

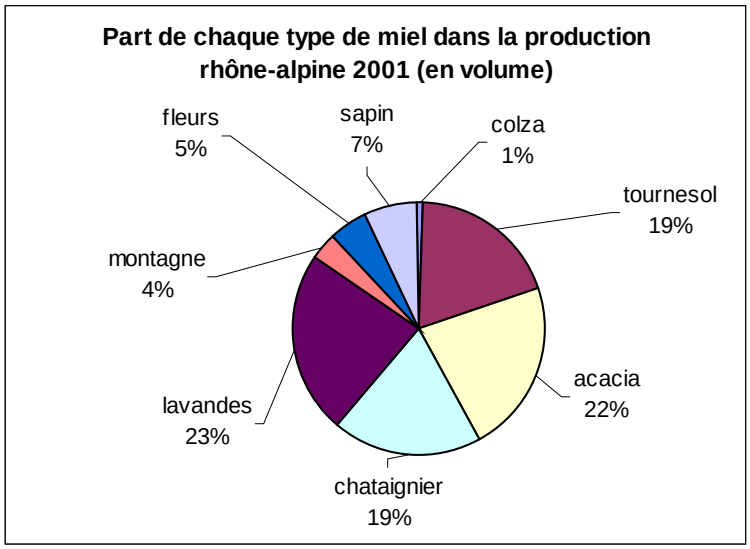
L'apiculteur qui vend sa production au détail transhume dans un rayon de 100 km, mais il consacre beaucoup de temps à la commercialisation de ses produits (présence sur les foires, marchés…). De plus, il transforme une partie de sa récolte de miel en produits dérivés (pain d'épice, nougat…) de façon à présenter à sa clientèle un large panel de produits. Cette activité représente environ 15 % de son chiffre d'affaires.

On peut compter 3 à 6 récoltes/an avec transhumance (1 à 3 sans). L'apiculteur loue des terrains de façon à y implanter ses ruches (baux de quelques mois en phase avec la floraison de l'espèce végétale convoitée).

Dans l'Ain, du fait de la diversité de la flore liée à la topologie du département et grâce aux conditions météorologiques, on peut produire 4 à 5 variétés de miel sans transhumer.

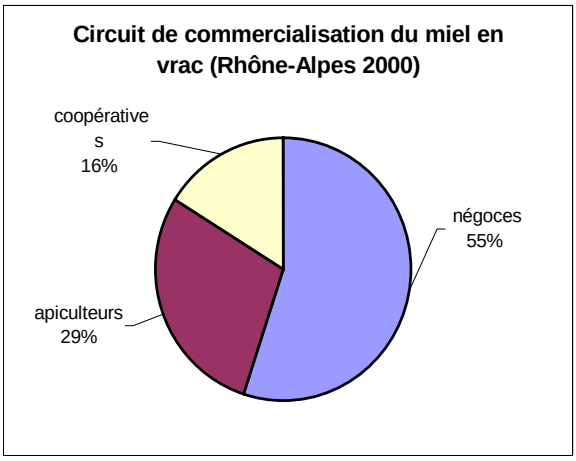
Apiculteur		**Transhumant national**	**Transhumant < 100 km ou non transhumant**
Nb de ruches		600	250
Miel commercialisé		10 à 15 t	4 t
Mode de commercialisation majoritaire		Vente en gros (contrat)	Vente directe
Temps de travail (pointe)		1 UTH (de mars à août pendant la production)	1 UTH (de mars à août pour la production et de novembre à février pour la vente)
Coût d'équipement	*Ruches*	64 000 €	26 680 €
	Miellerie équipée	91 470 €	53 350 €
	Matériel de transport	> 22 870 €	15 250 €
Revenu dégagé		≤ SMIC	≥ SMIC
Atouts/Contraintes		Prix de vente du miel << Prix de vente en directe Hivers plus "cool" ↑ du risque d'intoxication des abeilles	Meilleure valorisation des produits mais beaucoup de temps pour la commercialisation Problème de trésorerie de mai à juillet

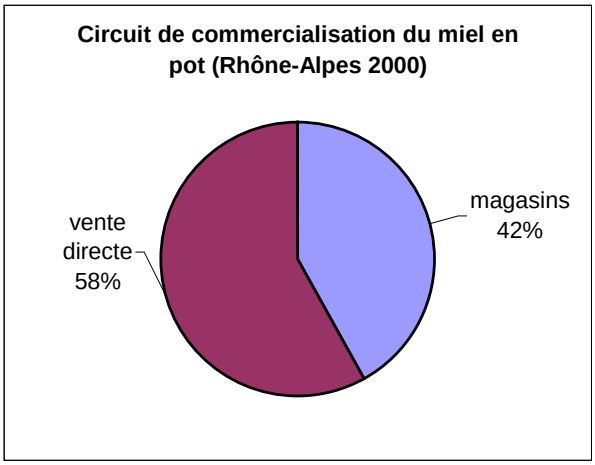
- **TYPES DE MIEL PRODUITS**



Commercialisation

- **VENTE DES PRODUITS DE LA RUCHE**





Les résultats de l'enquête nationale "*audit de la filière miel 1997*" montrent que la vente directe paraît être le circuit privilégié de commercialisation du miel pour les apiculteurs possédant moins de 120-150 ruches. Une partie plus ou moins importante de la production est également écoulée sur les points de vente locaux.

Au-delà, la production est généralement trop importante pour être écoulée en totalité sur les marchés. La commercialisation se réalise pour partie en mixte (vente en demi-gros par fûts de 300 kg et vente en pots).

En Rhône-Alpes, 65 % des producteurs réalisent plus de 75 % de leur chiffre d'affaires, grâce à la vente de miel en directe. Il en est de même à l'échelle départementale.

- **ÉVOLUTION DES PRIX**

Depuis quelques années, on note une tendance au raffermissement des cours essentiellement lié à une carence en miel local due à une mortalité très importante surtout chez les amateurs (env. 30 % de perte).

TYPE DE MIEL		ACACIA	TOUTES FLEURS	TILLEUL	CHATAIGNIER	SAPIN
FREQUENCE D'OBTENTION		1/3 an	Tous les ans	¼ an	½ an	1/8 an
Prix moyen	VENTE EN DIRECTE	7,75 €/kg	6,80 €/kg	7,80 €/kg	6,40 €/kg	10 -12 €/kg
	VENTE EN GROS	4,30 €/kg	2,90 €/kg	4,48 €/kg	2,90 €/kg	6,25 €/kg

Cadre réglementaire

▪ DENOMINATION DES PRODUITS DE LA RUCHE

Les produits de la ruche

Miel

• Dénomination

- Réservée aux denrées alimentaires produites par les abeilles mellifiques à partir du nectar des fleurs ou des sécrétions provenant des parties vivantes de plante ou se trouvant sur elles, qu'elles butinent , transforment , combinent à des matières spécifiques propres, emmagasinent et laissent mûrir dans les rayons de la ruche .

• Caractéristiques

- Le miel peut être fluide, épais ou cristallisé, mais en aucun cas additionné d'autre(s) produit(s)
- Différentes variétés en fonction de → l'origine
  → du mode d'obtention ou de présentation
- Espèce florale courante : miel toutes fleurs, de sapin…

• Étiquetage

. Dénomination «miel», dont les qualificatifs sont réglementés par le décret n° 2003-587
. Poids net : obligatoire quand > 5 g
. Nom et adresse du producteur ou du conditionneur
. DLUO (Date Limite d'Utilisation Optimale)
. Lot de fabrication
. Indication → de l'origine florale ou végétale (à condition que le miel en soit issu de manière majoritaire)

ou → nom régional, territorial ou topographique (appellation montagne après acceptation par Préfecture)

Gelée royale (50 à 100 g /ruche en production)

- Vendue pure ou en mélange au miel
- Il est interdit de la présenter comme un produit médicamenteux ou de vanter ses propriétés médicales ou thérapeutiques
- Produit à consommer rapidement pour conserver ses qualités

Hydromel (miel fermenté dans de l'eau potable)

- Nature des substances autorisées pour sa fabrication à demander à la DDCCRF
- Production et commercialisation soumises à la réglementation des alcools. Payer des droits de circulation sur les alcools

Autres produits et sous produits

-Le pollen, la propolis (10 g/ruche), la cire.
- La confiserie (bonbons au miel). Cette activité demeure le prolongement de l'activité agricole tant qu'on transforme à partir du miel de ses ruches et avec du sucre acheté dans le commerce, sans spéculer sur cet achat
- Pain d'épice, nougat, bonbons, bougies…

▪ VENTE SUR UN LIEU PUBLIC

En cas de vente sur un lieu public, le producteur doit mentionner ses nom et adresse sur les pots, mais également sur le stand de vente.

Problèmes rencontrés

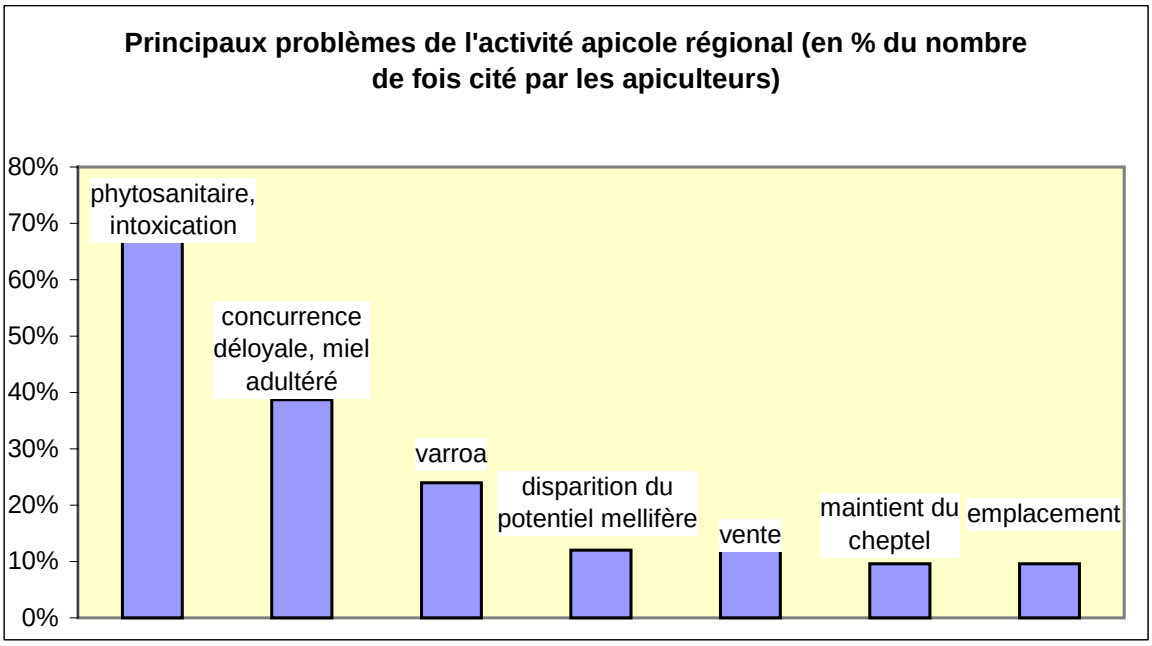
Après une longue période de dérive des prix du miel, avec des effets pervers des importations de produits, avec des dénominations et des qualités douteuses, la situation semble s'éclaircir.

Toutefois, la production française reste déficitaire et le maintien d'un cheptel productif reste problèmatique. Ces difficultés sont de plusieurs ordres :

- **Sur le plan sanitaire**, malgré les traitements prodigués avant et après récolte, le varroa reste mal maîtrisé : la vigilance est donc toujours de mise. De plus, les loques (européenne et américaine) sont en forte hausse dans certains départements. Par ailleurs, l'augmentation des cas d'intoxications d'abeilles, suite à des traitements phytosanitaires, a un effet sur l'état sanitaire des ruches en les affaiblissant et les rendant plus vulnérables.
- **Sur le plan de la production**, la diminution du potentiel mellifère combinée à la mortalité d'abeilles croissante pose problème. Pour une bonne pratique de l'apiculture, il est primordial de maîtriser l'élevage et la sélection des reines.

Selon l'AFSSA, la mortalité hivernale dans les ruchers est récemment passée de 5 à 30 %.

PRINCIPAUX PROBLEMES RENCONTRES PAR LA FILIERE APICOLE RHONE-ALPINE
(résultat de l'audit ADARA 2000)



- **ENJEUX**

Outre la production de miel, les abeilles participent à la fécondation de plantes. C'est pour cette raison que certains apiculteurs se dirigent vers une activité de pollinisation indispensable aux arboriculteurs et aux maraîchers.

La contribution de l'apiculture à la préservation du patrimoine écologique est indiscutable. Il faut savoir que la reproduction de plus de 20 000 essences végétales dépend de ce petit insecte.

Perspectives d'avenir

Malgré les quelques problèmes rencontrés par la profession, le métier d'apiculteur reste économiquement viable. Reste à opter pour un mode de commercialisation : La vente en directe nécessite, avant tout, des compétences commerciales et de gestionnaire. Le lieu d'implantation est donc primordial. La vente en gros, quant à elle, implique une grande mobilité durant la transhumance mais l'apiculture reste, dans les deux cas, une véritable passion.

Sur le département, la conjoncture actuelle permettrait d'installer 2 à 3 apiculteurs en "VENTE DIRECTE" par an en réglementant la vente réalisée par les amateurs. Bien qu'indispensables au maintien du "*cheptel*" apicole, les amateurs vendent leur miel à bas prix, ce qui handicape les professionnels qui tirent exclusivement leurs revenus de cette activité.
La vente en vrac semble offrir un meilleur rapport travail/revenu comparé à celui procuré par la vente au détail, mais le choix du mode de commercialisation reste une affaire de goût.

Aides

Afin de soutenir l'apiculture, des fonds européens ont été débloqués en vue de l'amélioration de la production et de la commercialisation du miel.

Ce programme inclut les actions suivantes :

- Assistance technique aux apiculteurs et aux mielleries des groupements d'apiculteurs pour améliorer les conditions de production et d'extraction du miel
- Lutte contre la varroase et maladies associées, amélioration des conditions de traitement des ruches
- Rationalisation de la transhumance (subvention transhumance)
- Soutien aux laboratoire s d'analyse pour la caractérisation physico-chimiques du miel
- Réalisation de programmes de recherche appliquée en matière d'amélioration qualitative du miel.

DJA (Dotation Jeunes Agriculteurs)

CAD : Il contient, entre autre, une mesure agro-environnementale nationale pour la préservation de la diversité végétale en améliorant le potentiel pollinisateur entomophile.

PEP : Aides sur des aspects techniques

Contacts

PROBLÈMES SANITAIRES

GASA (Groupement d'Action Sanitaire de l'Ain), mandaté par la DSV

Président : Bernard VEREL
380, allée des Côtes
01960 PERONNAS
Tél. 04 74 21 46 33

DSV (Direction des Services Vétérinaires)

Technicienne : Mme WAGNER
Tél. 04 74 45 61 99

SYNDICATS DES APICULTEURS PROFESSIONNELS

SAPRA (Syndicat des apiculteurs professionnels Rhône-Alpes)

Secrétariat : 18, rue Robinson
38 550 SABLONS
Tel. / Fax : 04 74 84 23 72

Section de la FDSEA : Syndicat des Apiculteurs Professionnels de l'Ain

Président : Jean-François BENABDALLAH
"Mas Girard"
01370 TREFFORT CUISIAT
Tél. 04 74 51 72 54
e.mail jeffben@wanadoo.fr

SYNDICAT DES APICULTEURS AMATEURS

Syndicat des Apiculteurs de l'Ain

Président : Guy SAUNIER
"Au Désir"
01540 St-JULIEN SUR VEYLE

Syndicat des Apiculteurs Ain-Savoie

Président : Raymond COUTISSON
01470 SERRIERES DE BRIORD

Syndicat de l'apiculteur bugiste

Président : Daniel MARQUIS
"Chemin de Chantemerle"
01350 CULOZ

ASSISTANCE TECHNIQUE ET DEVELOPPEMENT

ADARA (Association pour le Développement de l'Apiculture Rhône-Alpine)

Techniciens : Caroline BAFFERT & Marc SUBIRANA
57, avenue Charles de Gaulle – BP 15
38260 LA COTE SAINT ANDRE
Tél. 04 74 20 87 24 – Fax 04 74 20 87 25
E.mail adara-api@wanadoo.fr

INITIATION A L'APICULTURE

Le Rucher Ecole de Servas

Président :Yves GRINAND
Chemin des Fontanettes
01150 VILLEBOIS

Les palmipèdes gras

Descriptif général

Etat des lieux

Dans le département, on recense 2 exploitations produisant du canard à gaver.

Aspects législatifs et techniques

Palmipèdes gras

Foie gras

Le foie gras est issu de canard ou d'oie gavé. Son poids est d'au moins 250g pour le foie de canard et de 400 g mini pour celui d'oie.

Il est dénervé après abattage puis assaisonné et cuit. La graisse qui l'enrobe est le résultat de l'exudation provoquée lors de la cuisson.

• *Foie gras en conserve* : Foie ayant subi un traitement thermique de 105 - 108° C. Stérile, il se conserve plusieurs années.

• *Foie gras frais* : Foie chauffé à 66 - 68° C, présenté en pain, ballottine, brioche et vendu à l'état réfrigéré dans un délai de 3 semaines.

Produits à base de foie gras

• Mention «Foie gras» autorisée, si le produit contient au moins 20 % de foie gras.

• Les assaisonnements autorisés sont : Le sel, le sucre, les épices et aromates, le cognac, l'armagnac et les vins de liqueur.

• Les farces contenues dans les préparations sont constituées de maigre, de gras de porc, de veau ou de volaille, de foie de porc ou de volaille.

Référence législative

Décret du 09/08/93 (application depuis le 01/01/94).

Conditions d 'abattage

Tuerie recensée par la DSV quand abattage < 10 000 volailles (élevées sur l'exploitation)/an et moins de 50/jours de travail. Dans ce cas, elles seront vendues sur l'exploitation ou sur des marchés proches.

Quand volume d'abattage > 10 000 volailles/an, contactez au préalable la DSV.

Aménagement des locaux

• La salle d'abattage doit comporter 5 postes : Etourdissement → Saignée → Échaudage → Plumaison → Finition

Élevage et gavage du canard

Démarrage → croissance → entretien → prégavage → gavage → abattage

3 mois

(2 gavages/jour pendant 15 jours)

Le gavage nécessite une importante technicité.

Salle d'abattage agréée (AM 14/01/94 titre IV) pour la préparation de carcasses destinées à être éviscérées dans un établissement lui-aussi agréé.

Formations spécifiques

CFPPA de la Dordogne

Avenue Churchill - BP 38 - 24660 COULINIEIX CHAMIERS -Tél. 05 53 02 61 30

** Stage court pratique : Gavage - Transformation de volailles grasses (160 h)*

** CS : Conduite d'un élevage de palmipèdes à foie gras et commercialisation des produits (940 h)*

CFPPA du Gers

32300 MIRANDE - Tél. 05 62 66 54 64

** Stages : Gavage, transformation des palmipèdes*

Le pain

Descriptif général

Etat des lieux

Dans le département, 12 exploitations produisent chacune entre 25 et 400 kg de farine par semaine. Ces fabrications "*à l'ancienne*" sont réalisées à partir du blé panifiable produit sur l'exploitation et cuit dans un four à bois. La fabrication de la farine se réalise à la ferme ou à façon auprès des MOULINS MARION.

Aspects législatifs et techniques

Le pain

Catégorie de pains (décret n°93-1074 du 13/09/93)

Pain : Selon le décret du 18/07/67, provient de la cuisson de la pâte composée exclusivement de farines panifiables, de sel, de levure ou levain et d'eau

Liste d'ingrédients supplémentaires admis :

- farine de fève < 2 %
- farine de malt afin de compenser une insuffisance amylasique: 0,3 %
- gluten de blé
- acide ascorbique
- lécithine de soja

Pain au levain : Pain fabriqué uniquement avec de la farine, de l'eau, du sel et du levain, sans apport volontaire de levure de boulangerie ou de tout autre origine à quel que stade de fabrication que ce soit.

Pain de campagne : Produit évoquant la rusticité. Sa fabrication implique l'utilisation d'une farine de panification ou d'une farine bise ou d'un mélange de ces farines avec addition ou non de farine de seigle

Construction et aménagement des boulangeries **AM du 09/05/95** (Contactez la DDASS ou G. Petit)

Réglementation commerciale : - Poids du pain : Pas de méthode spécifique de contrôle sauf pour le préemballé

- Prix du pain : Prix librement déterminé, mais affichage très réglementé (arrêté n°78-89/p du 09/08/78)

Réglementation sanitaire : Relative à l'hygiène des aliments remis directement aux consommateurs (arrêté du 09/05/95)

Réglementation fiscale *(cf. Cadre général chapitre « Aspect fiscal»)*

Indicateurs technico-économiques

	Coût	Quantité	Temps de travail
Culture de blé panifiable	548 €/ha	143 kg de blé	-
Transport, stockage,mouture	0,14 €/kg	100 kg de farine	-
Pain	Prix vente : 2,74 €	146 kg de pain	6 h pour 40 pains
Investissement - matériel	5 336 €		
- Agencement atelier	4 500 à 12 200 €		

Formations proposées : «Produire du pain et le vendre» (5 jours) *cf. G. Petit*

+ sections de perfectionnement tous les 2 ans.

Contact : Guillaume PETIT
Conseiller diversification, production fermières
Tél : 04 74 45 56 62

Fournisseurs de matériel de boulangerie

FOUR Grand-Mère
Rue de la Gare
88700 JEANMENIL
Tél. 03 29 65 20 53

FAYOL SA
Route de Laurage
BP 11
26600 TAIN L'HERMITAGE
Tél. 04 75 08 20 76 - Fax 04 75 08 23 49

APPA (batteurs-mélangeurs, pétrins…)
M. Georges BARBAUT
Rue de l'Industrie - ZI du Boiron
42290 SORBIERS
Tél. 04 77 53 37 62 - Fax 04 77 53 03 36

DAUBOURG
685 chemin Grandes Cadalles
01000 ST DENIS LES BOURG
Tél. 04 74 21 05 63 - Fax. 04 74 21 79 87

Les petits fruits

Descriptif général

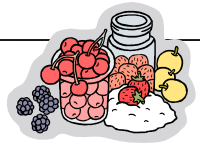
Organisation de la "filière"

La production de petits fruits rouges dans l'Ain ne concerne que quelques hectares (principalement en fraises, framboises et cassis). On recense un dizaine de producteurs dont 4 professionnels. Cette activité en plutôt en hausse dans le département.

Le principal débouché de la production est la fabrication de confitures, coulis, gelées, … Toutefois, la vente en barquettes est également pratiquée. La mise en conserve est une valorisation en forte croissance sur le département.

Elle nécessite, par contre, d'avoir des variétés de fruits bien adaptées à la transformation, d'obtenir une qualité constante (les clients étant habitués à acheter des produits industriels standardisés et d'apporter un soin particulier à la présentation du produit (attractive) de façon à mettre en valeur son caractère original.

Autres avantages : Cette fabrication permet d'étaler le travail et donc ainsi d'utiliser les locaux et d'employer de la main d'œuvre toute au long de l'année. Cependant, certaines règles sont à respecter :



Petits fruits rouges

Dénomination

Confiture: Pulpe de fruits d'une seule ou de plusieurs espèces, additionnée de sucre en quantité appropriée et portée à ébullition.

La gelée : Mélange gélifié de jus de fruits et de sucre

La marmelade : Mélange de sucre et d'un ou plusieurs agrumes dont la quantité utilisée doit être > 200 g pour 1000 g de produit fini dont au moins 75 g issus de l endocarpe.

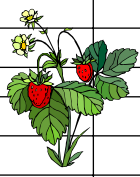
Suivant la dénomination du produit et le mode de préparation (appertisé ou non), la proportion de fruits/sucre est très cadrée

Étapes d 'élaboration

Triage Lavage (Congélation) (Équeutage, égrappage) Calibrage Dénoyautage Pelage Cuisson (ajout de sucre et autres conservateurs)

Données technico-économiques

	Nb. de plants/500 m²	Coût/plant (€)	Durée des plantations	Cueillette kg/h	Prix de vente/kg en direct (€) en frais	transformé
Cassis	150	0,88	12 - 15 ans	6 à 7	3,81 à 4,57	6,66
Groseilles	200	0,76	5 - 10 ans	10	3,81 à 4,57	6,66
Fraises	2 000	0,23	4 - 5 ans	12	3,05	4,57
Framboises	3 000	0,61	10 ans	3	5,34	7,77
Mûres	300	0,61	10 ans	4.5	4,57	6,66

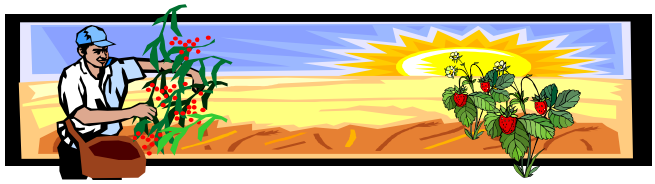


Contact :

Guillaume PETIT

Conseiller diversification

Tél. 04 74 45 56 62



La conception d'un atelier de transformation est vivement recommandée (sur la base de l'AM du 09/05/95) de façon à bien séparer les différentes étapes de fabrication.

Coût d'un aménagement dans un bâtiment existant (matériel y compris) : env. 23 000 €

Problèmes rencontrés

Les importations des Pays de l'Est concurrencent lourdement la production locale, contrainte à une image de qualité et de terroir (Cassis du Bugey).

Cette activité doit faire face à une difficulté de reconnaissance du statut d'agriculteur. Les seuils SMI de la MSA sont très élevés, pour s'installer en activité principale, il faut alors une SAU relativement importante. Il existe donc une incohérence, la viabilité de telles exploitations ne nécessitant pas de grandes surfaces.

Listes des fournisseurs pour la production et transformation de petits fruits rouges

PLANTS PETITS FRUITS

Earl RIBANJOU
Zone horticole du Rocher Briollay - 49125 TIERCE
Tél. 02 41 42 65 19 - Fax 02 41 42 66 45

FRUIROSE (revendeur) - Ets TISSOT
place du Marché - 69690 BESSENAY
Tél. 04 74 70 86 20 - Fax 04 74 70 91 04

Daniel DURET (les petits fruits de …)
16360 LE TATRE
Tél. 05 45 78 48 33 - Fax 05 45 78 65 62

Gaec BARRAUD
Chemin des Anes - 01140 SAINT DIDIER SUR CHALARONNE
Tél. 04 74 04 02 06 - Fax 04 74 04 95 46

FOURNISSEURS DE MATERIELS ET EQUIPEMENTS NEUFS

EMBALLAGE

NEGOVER
BP 314 - ZI de Fétan - 01603 TREVOUX CÉDEX
Tél. 04 74 08 74 00 - Fax 04 74 08 74 01

ROBOT - COUPE, PLONGE, AUTOCLAVE…

CUNY Professionnel
Vendeur : Bernard JEAMBENOIT
8, boulevard du 8 mai 1945 - 01000 BOURG EN BRESSE
Tél. 04 74 22 92 10 - Fax 04 74 22 92 15

FABRIQUE D'APPAREILS, OUTILLAGE POUR LA PASTEURISATION ET L'ENCUVAGE DES JUS DE FRUITS

DITZLER
BP 106 - 68303 SAINT-LOUIS
Tél. 03 89 67 36 47

PRESSOIRS ET BROYEURS MANUELS

SPEC
32 bis rue M. Sambron - BP 23 - 44160 PONTCHATEAU
Tél. 02 40 88 11 39 - Fax 02 40 01 66 82

SIMACO (toutes unités jus de fruits)
BP 27 - 57320 BOUZONVILLE
Tél. 03 87 78 25 14

TOM PRESSE (presse purée pour pulpes, coulis…) en fonte (hachoir manuel)
16 rue Camille Doucet - 81290 LABRUGUIERE
Tél. 05 63 50 20 31

DIVERS PETITS MATERIELS

MATHON
ZI La Gloriette - BP 77 - 38162 ST MARCELLIN Cedex
Tél. 04 76 64 44 65 - Fax 04 76 64 44 66

REFRACTOMETRE

PROLABO (MERCK EUROLAB)
3, cours Albert Thomas - 69416 LYON CEDEX 03
Tél. 04 37 91 42 00 ou 04 37 91 42 08 - Fax 04 37 91 99 71

BIOBLOCK
BP 11 - 67403 ILLKIRCH
Tél. 03 88 67 14 14

FOURNISSEURS DE MATERIELS ET EQUIPEMENTS D'OCCASION

PRO OCCAS
Ham. Croix - 71000 VARENNES LES MACON
Tél. 03 85 29 12 61 - Fax 03 85 34 90 52

SARKIMAT
ZI - 69150 DECINES
Tél. 04 78 49 35 47

L'OCCAS ALIMENTAIRE (neuf et occasion)
ZI Chanay - 69720 SAINT-BONNET DE MURE
Tél. 04 78 40 81 69

PROMAT
37, rue Léon Blum - 69100 VILLEURBANNE
Tél. 04 72 68 06 81

NACIA
ZI - 106, rue Pasteur - 01500 CHATEAU GAILLARD
Tél. 04 74 34 04 85 - Fax 04 74 34 04 78

APPLANAT
26600 PONT D'ISERE
Tél. 04 75 84 52 27

EUROCAS
RN 85 - 38430 MOIRANS
Tél. 04 76 35 42 25

REVENDEURS D'ENZYMES / PECTINE

PRUD'HOMMES
5, avenue de l'Observatoire - 75006 PARIS
Tél. 01 43 29 64 70

GIST BROCADES
15, rue des Comtesses de Flandre - 59113 SECLIN
Tél. 03 20 96 45 45

DAUBOURG
685, chemin Grandes Cadalles - 01000 SAINT-DENIS LES BOURG
Tél. 04 74 21 05 63 - Fax 04 74 21 79 87

BALANCES

VELAY PRECISION
63, bd Carnot - 43000 LE PUY EN VELAY
Tél. 04 71 02 08 19

MAF Industries
4, avenue Louis Jourdan - 01000 BOURG EN BRESSE
Tél. 04 74 32 01 75 - Fax 04 74 21 26 12

PRESTATAIRE DE SERVICE POUR FAÇONNAGE

Conserverie MALARTRE
74, chemin de la mouche - 69230 ST GENIS LAVAL
Tél. 04 78 50 71 08

Formations

Stage fruits transformés

CFPPA Florac - 48400 FLORAC
Tél. 04 66 65 65 59

Stage "Jus de fruit"

Lycée Agricole - 74330 POISY
Tél. 04 50 46 20 26

Stage court : Transformation de produits végétaux

CFPPA du Pradel Mirabel - 07 170 VILLENEUVE DE BERG
Tél. 04 75 36 71 80

Stage transformation des petits fruits

Association pour la Formation des Ruraux aux Activités du Tourisme
38880 AUTRANS
Tél. 04 76 95 35 08

Formation à la transformation des fruits en confiture, gelées, pâtes de fruits, …

CFPPA de Bourges
Rue Th. Gautier - BP 4067 - 18028 BOURGES
Tél. 01 48 70 55 15

Contacts

CHAMBRE D'AGRICULTURE DE L'AIN
Conseiller diversification : Guillaume PETIT
Tél. : 04 74 45 56 62
Fax 04 74 45 56 83
E.mail g.petit@ain.chambagri.fr

Technicien petits fruits : Michel DEPRES (Oise)
Tél. 03 44 93 37 80